

2936
119

24 JUL 1958

中央合作通訊

3 APR 1958
C007

Handwritten signature

Handwritten numbers: 15 17

4

1958



中央合作通訊

一九五八年四月号目录

总第八十五期

評論：一条組織全面躍進的好經驗	(1)
全面躍進的崔家橋供銷社	河南省社安陽專區辦事處通訊組 (3)
“取寶會”	河南省社安陽專區辦事處通訊組 (6)
千勁加鑽勁 躍進再躍進	李志剛 梅厚之 王世哲 焦政安 (7)
讓地方貨源大顯身手	曾錦倫 趙治 (8)
北京市社找到了新肥源	許之剛 (9)
種試驗田 包工包產	楊林升 (9)
人人懂技術 個個能傳授	李佐道 (10)
雙鐮犁的信譽恢復了	張世昌 (10)
鳳橋供銷社的試驗田	高靜仁 (11)
土產廢品應有賣必買大購大銷	郭獻瑞 (12)
東升農業社發展多種經濟的規劃	全國土產會議資料組整理 (13)
深入生產 指導生產	李佐道 (15)
兩年苦戰 山區改觀	石橋 (17)
採取多種辦法向土產技術進軍	全國土產會議資料組整理 (19)
征服荒山老林	劉鴻遠 李集杞 余躍進 (20)
廢品也值黃金萬兩	(21)
加強技術指導 擴大胡麻採購	第二商業部煙麻採購管理局 (22)
促進干鮮果品生產大躍進	郭月齋 (23)
昔日黃河故道 今日花果之鄉	徐州市果園主任胡大勛 (24)
趕河廠供銷社試辦果干加工廠	第二商業部干鮮果品商業局 (25)
漫談節約蔬菜	孫健 (26)
大量發展集體養豬	陳靜之 (27)
天津市利用泡花鹼儲存鮮蛋	第二商業部禽蛋商業局 (28)
張三營社增產節約運動經常化	紀書元 孫士興 (29)
簡訊：采不盡的野茶（令狐榮耀）、計劃跟着生產躍進（摘自“雲南省社工作簡報”）	
海島漁汛（黃干城）、耕牛小豬調劑站（他宜球）	(30)
業務知識：怎樣防止棉花霉變（尹萍）、漆樹培植法（丁煥章、俞順美）、怎樣培育麻菌（李東正）	
西式褲翻新倒做法（吳曼卿）、皮毛清潔法（吳曼卿）	(31)
封面：休息（木刻）	余 優

中央合作通訊

（月刊）

1958年第4期

（總第85號）

1958年4月11日出版

編輯者：中華全國供銷合作總社
（北京阜成門外三里河）

出版者：財政經濟出版社
（北京東總布胡同10號）

印刷者：北京印刷廠

總發行處：郵電部北京郵局

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

定價：每冊0.16元

（期110號）（本期印數38,284冊）

（上期實際出版日期：1958.3.11；郵局發出日期：1958.3.12）



一条組織全面躍進的好經驗

本期發表的“全面躍進的崔家橋供銷社”是一篇較好的通訊，確實值得各地供銷社幹部閱讀。從這篇通訊中，再一次証明了全面躍進的關鍵，是在於改變領導思想和工作方法，依靠與發揮廣大幹部群眾的積極性。只有組織全面工作大躍進，才能使商業工作適合生產大躍進的形勢和需要。

如果我們認真地閱讀了這篇通訊，就可以明顯地看出：崔家橋供銷社之所以能在短短的時間內做到全面躍進，就在於他們是確實具備了堅強的生產觀點，就是說他們經營商業的出發點，是為了適應生產、促進生產高潮。具體地講，就是他們能把商業工作和當地的生產高潮密切地結合起來。這種思想，在通訊的第一段中表現得十分突出，而且貫穿到所有業務部門的工作中去。而這一點，也恰恰是過去商業工作中的主要缺點。由於崔家橋供銷社的領導同志和全體幹部，具備了這種思想，他們才能從當地1958年支援農業生產大躍進出發，深入普查群眾需要，積極供應各種水利器械和肥料，想盡一切辦法，為當地水利化和積肥運動服務。這樣，他們才能做到在半年內供應生產資料總值二十六萬六千多元，滿足農業社需要73%的目的。

同時，我們看到，商業工作為生產服務，支持生產建設高潮，做好適應生產和促進生產

的工作，是極為具體和艱苦的工作。這其中包括了要供應各種新的商品、各種不同質量的商品，而且需要的數量大、時間緊。如果不了解群眾需要，不鑽研改進業務，不改變工作方法，不鼓起革命干劲，要做到生產需要什么，就供應什么，以適應生產需要的巨大變化，那是不可能的。

從“全面躍進的崔家橋供銷社”這一通訊中，還可以使我們深刻地體會到，要做到全面躍進，就必須不斷地克服領導上存在的保守思想。可以說，領導上的保守思想克服的越多越快，我們的躍進才可能越好越迅速。崔家橋供銷社逐步克服領導上的保守思想，最後達到全面躍進，給了我們一個很生動的教育。他們的事實證明，保守思想很早就存在着，而是通過學習中央文件，認清農業生產大躍進的新形勢，在十五年內要使主要工業產品趕上英國、河南省地方工業總產值五年超過農業總產值的政治口號鼓舞下，又通過許多具體的事例，向幹部做了艱苦的教育工作之後，才扭轉過來的。去年十一月，全县四級幹部會議上，已反映了該區農業生產開始躍進，那時，群眾就提出需要化肥七十六萬斤，積肥用的尿罐四千六百個、茅缸三千個以及其它生產資料。可是當時供銷社的幹部都不相信，認為過去八年只供應了一百多個尿罐，不相信農民需要會變化得這樣迅速，

結果勉強和農業社訂了兩千個尿罐的合同，而實際進貨只三百個。去年十二月上旬，各鄉農民已經掀起水利和積肥運動的高潮，各農業社要求立即履行供應兩千個尿罐的合同，供銷社已進貨的三百個尿罐全部賣光後，又受到了群眾說供銷合作社“光會放空炮”的批評。這時供銷社才又被迫地進了七個尿罐，也立即被群眾搶光了。供銷社領導上從上述事件取得了教訓，才開始打破了保守思想，深入四十個農業社進行了四次調查，六千四百一十個尿罐的計劃才肯定下來。就這一件事情講，說明保守思想不僅是普遍的，而且是頑強的，不通過實際的教育，不通過業務加強政治思想工作，徹底克服保守思想是不可能的；不從思想上來個大躍進，要適應農村生產高潮的巨大變化，也是不可能的。

要適應農村生產大躍進這個新形勢的需要，這不僅要求商業工作堅決克服保守思想，同時，改變工作方法也是非常重要的。崔家橋供銷社在工作方法的轉變上，已給了我們一個非常重要的啓示。他們的經驗證明，組織全面工作大躍進，不僅應當堅持深入調查群眾需要，克服保守落後思想，而且更應當按照農業生產高潮的需要，從新組織業務，改變過去業務經營中脫離農業社生產的現象。崔家橋供銷社在理事會統一規劃下，建立服務農業生產高潮物資供應辦公室，由三十六人組成了採購、聯繫、送貨三個突擊組，改變了過去按科股、門市部分工而不密切協作的作法，就更加便於集中力量，各專其責，進一步密切與農業社的聯繫。比如他們組成的採購組，就能深入產地摸清貨源，就能與產地生產單位建立聯繫，直接簽訂合同，組織進貨，就能做到直綫運輸，減少環節；聯繫組的任務就是用各種辦法和農業社進行聯繫，直接深入到農業社的生產隊、生產組，和農業社的水利、積肥、副業、牲畜等組長做好聯繫，幫助他們制訂具體要貨計劃，然後送農業社管理委員會批准購置。同時他們還建立起了聯絡站，在每個農業社、每個生產隊建立要貨登記簿，每天檢查，按要求組織送貨，并

且利用電話經常與農業社取得聯繫，隨要隨送，這樣就做到了既了解農業社需要，又能及時送貨，使農業社感到方便及時，聯繫組也成為採購組和送貨組的一個樞紐環節。這種業務經營的方式，不僅過去需要，農業生產高潮中需要，今後也仍然需要。崔家橋供銷社在組織送貨方面，也合理地組織了勞動力，改變了過去整天堅守門市經營的方式。我們認為，他們由集鎮上的十九個營業員組成送貨組，在該社楊主任親自領導下，白天堅持門市部經營，下午、夜間送貨，集日集中門市、背集下鄉送貨，這種靈活的集中和分散相結合的經營方式，也是保證供應群眾生產需要的一個好方式。

此外，崔家橋供銷社在組織全面躍進方面，也給我們初步地提供了一條重要的經驗。因為他們既然在生產資料供應方面能做到躍進，領導思想和工作方法能及時改變，這就為其它方面的躍進準備了有利的條件。我們認為值得學習的，是他們能及時總結一個部門躍進的經驗，向幹部進行思想教育，克服其它部門的保守思想，來適應落後部門要求躍進的新形勢。在使落後者能趕上先進者的工作措施和工作方法上，他們着重地抓住了制訂精細的計劃、培養先進、組織評比、實行表揚，做到五日一督促、十日一總結、一月一評比，使每人每組都有躍進計劃和指標；他們用改進門市部陳列、實行購銷結合、土產廢品採購幹部深入農村加強土產廢品收購的方法，提高群眾購買能力，來擴大生產、生活資料的供應，改變了生產資料躍進而土產、廢品、生活資料不能躍進的現象。由於生產資料、生活資料和土產、廢品的躍進，帶動了財務會計、加工企業、運輸、宣傳工作，也出現了躍進的新形勢。

崔家橋供銷社克服領導上的保守思想和組織起全面躍進經驗是可貴的，值得各地學習。河南省社和安陽專區又開了戰地促進會，將崔家橋供銷社的經驗，加以推廣，無疑將對全省供銷社的商業躍進起着積極的推動作用，這是可以預見的。

全面躍進的崔家橋供銷社

河南省社安陽專區辦事處通訊組

安陽縣崔家橋供銷社區共轄兩個鄉、四十個農業社。該社區地勢低窪，十年九淹，合作化後，由於連年遭災，群眾的經濟生活雖有提高，但仍未有顯著改善。去年十月間，中央公布全國農業發展綱要修正草案後，大大鼓舞了農民的生产熱情，在黨委的領導下，兩個鄉農民掀起了革命幹勁，提出了豪邁的改造大自然的規劃：1958年新开中、小型水渠九十三條、排澇渠二十一條，修建小型水庫十五個，打磚井、土井三百一十一眼，旱田變水田三萬六千畝；同時大力開展積肥運動，保證每畝地上萬斤粗肥，糧食畝產達到五百六十五斤，比1957年增產二百三十五斤，棉花畝產皮棉七十一點六斤，比1957年增產三十一斤。這個規劃迅速變成了廣大群眾的行動，半月後，農村中掀起了以興修農田水利和積肥運動為中心的生產建設高潮。

保守思想 一再碰壁

農村中的生產建設高潮，要求商業部門也必須來一個經濟工作的高潮。但是，崔家橋供銷社由於領導上存在着右傾保守思想，對農村生產大躍進的新形勢認識不足。去年十一月初，在全縣四級幹部會上，社區的四十個農業社經過初步規劃，要求崔家橋供銷社供應化肥三十六萬斤、尿罐四千六百零十個、茅缸三千個以及其它生產資料。但是，當時參加會議的該社領導幹部認為供銷社建社八年多總共只不過賣了百十個尿罐，不相信農業社的要求，認為農業社在會場上說的硬，回去當不了事，因而一方面勉強與農業社簽訂了供貨合同，另一方面卻只和縣社簽訂了二千個尿罐進貨合同，而且實際進貨只有三百個。去年十二月上旬，鄉黨委召開農業社長會議，發動農民立即掀起水利建設和積肥運動高潮，會後農業社當時就要求供應尿罐二千個，供銷社進的三百個尿罐馬上被五個農業社買光了，進的七百個茅缸，貨未到社就被四個農業社搶着買走了，農業社幹部不滿意的說：“就是供銷社光會放空炮！”

四次普查 思想躍進

這兩次教訓有力的教育了該社領導，開始打破了部分職工的右傾保守思想。為了澄清農業社和社員的需要，扭轉被動局面，該社從去年十二月下旬至今年元月上旬，組織幹部對社區的四十個農業社連續進行了四次普查，基本上澄清農業社的需要，根據普查，從去冬到今年麥收前共需要水利建設物資和生產資料四十二種，總值達三十六萬五千多元。通過調查摸清需要，更

加清醒了領導思想，因而在普查的過程中，隨即本着能辦的堅決辦到的精神，積極和農業社簽訂了三十七分麥收前六個月的供應合同，總值二十六萬六千多元，占普查農業社需要總額的73.1%。

但是，農業社提出的這種史無前例的龐大需要，雖然有效的使領導上更清醒的看到了農村中生產建設高潮的巨大規模，又一次批判了右傾保守思想，但幹部中却仍然存在着各種不同的看法。有些人却仍然不相信農業社的需要是事實。倉庫保管員張鳳存說：“尿罐要六千多，我看能賣四千個也不少，幹部還有先進、落后，農業社哪能那樣齊？”為了使全體幹部正確認識到農村的新形勢，該社理事會在反復普查的基礎上，繼續組織全社幹部進行了三次學習，開展大鳴、大放、大辯論，通過鳴放辯論，使思想先進的幹部由原先占幹部總數的20%擴大到96%，思想落后的幹部由占52%降低為4%。大家一致認識到今年農村生產建設有四大特點：①普遍；②規模宏大；③運動猛；④勁頭足，從而給供銷社在物資供應方面帶來了“要的多，要的好，要的緊，要的新，要的全”的五大變化。這一新的變化，已經打破了已往的購銷規律，不再是“易購難銷”，而是“易銷難購”了。

兩條戰綫 服務生產

在統一思想認識的基礎上，元月初理事會又組織全體幹部開展“三對比”（新舊社會對比、與解放軍對比、與農業社和社員對比），進一步激發了幹部的積極性。在理事會“提前四十天完成第一季度生產資料供應計劃”的戰鬥口號的鼓舞下，全社幹部掀起了革命幹勁。在理事會的統一規劃下，全社分為採購和服務生產高潮兩條戰綫，建立了服務生產高潮物資供應辦公室，抽出三十六名幹部分別組成聯絡、採購、送貨三個突擊組，組與組、人與人都訂出了計劃和保證條件，開展競賽。採購組提出“八仙過海各顯其能，保證作到大找、大購、大製造（加工訂貨），不獲全勝決不收兵！”聯絡組提出“為了滿足水利建設需要，任憑把腿跑斷、牙磨掉，保證與農業社聯絡好，決不叫送貨組歇業！”送貨組也提出“只要聯絡組聯絡好，連夜不睡覺也要送到，為了水利化，累死也不怕！”從而在全體幹部中掀起了組織工作大躍進，服務農業生產的高潮。

四路出發 大找貨源

由五名業務精通、工作能力較強的幹部組成的採購

組，在領到採購任務後，立即四路出發，動腦筋，創造出四種辦法積極尋找貨源：①深入產地，摸清產量，對照當地需要，計算余缺，進行採購。例如採購員何勝維分配到採購抬筐六百個、荊笆一百六十付的採購任務後，即到河北省衛縣閭卜集去採購，採取先深入到三個手工業生產組摸清了產量和當地群眾需要，然後跟當地供銷社及縣社土產部說明產銷情況，取得了支持，購回了抬筐四百個、荊笆一百付。隨後又到臨漳縣購進抬筐二百個、荊笆六十付，完成了任務。②深入產地供銷社幫助開展業務，摸清情況，找到貨源。例如採購員郭文清到內黃縣高堤採購荊貨，經摸清手工業產品有剩餘後，就幫助當地供銷社門市經營和下乡送了兩次貨，感動了當地供銷社，隨即協助他購到二百六十個糞筐、一百付荊笆和一千五百斤荊條。③深入生產單位，取好聯繫。例如採購員左永瑞為了及時購回茅缸供應農業社積肥需要，就直接到鶴壁市崔村溝缸窖組織進貨。但窖內生產出來的三等缸只有三百個，不能滿足需要，於是就想了一個辦法，與缸窖簽訂了訂購合同，並商定用電話聯繫，直接發貨的辦法，現已購進了一千一百多個。④和當地手工業訂立合同，加工訂貨。共與當地六個手工業生產社簽訂了加工合同，總值一萬九千二百元，各種小農具五千余件，到元月二十五日就實現二萬多元，占原訂合同總值的105.9%。由於採購組的集體努力，從元月一日至二月十日他們就從國營公司購進了各種物資十一萬多元，從供銷社系統購進六萬多元，從地方手工業購進二萬多元。並且採取直綫運輸的辦法，先後一百八十二次向農業社直綫運去肥料、茅缸、尿罐、水車等總值六萬五千多元的物資，不但為農業社開展水利建設和積肥運動準備了雄厚的物質基礎，而且還省工一千一百九十八個，節約運費一千四百八十七元。

千方百計 聯絡買主

由十二個幹部組成的聯絡組，為了保證送貨組有計劃有目的的下鄉送貨，他們也採取了三種辦法和農業社進行聯絡：①“三深入”即深入到農業社、生產隊、生產組，與農業社的水利、積肥、牲口、副業、農業組長取好聯繫，制訂具體要貨計劃，然後交農業社管理委員會審批購置。②建立無人聯絡站，即是在每個農業社、生產隊掛上要貨登記本，每天檢查一次，按照要求進行送貨。③利用電話與農業社經常進行聯繫，隨要隨送。僅元月份上旬十天中，採取這些辦法就與農業社聯絡了八十七次，了解到農業社需要的生產、生活資料總值四萬八千九百多元，隨即通知送貨組進行送貨，使農業社感到方便及時，深為滿意。

下鄉送貨 晝夜不停

由集鎮上十九名營業員組成的送貨組，在該社楊主任的親自帶領下，白天堅持門市經營，下午和夜間送

貨、背集下鄉展覽。從元月一日到二月十日共下鄉展覽四十六次，銷貨一萬一千四百多元；夜間送貨九十六次，銷貨一萬六千四百多元，加上直綫調撥共銷貨九萬三千多元，占同期銷貨總額的32.70%。劉希賢送貨組一天給王寧鄉送貨五次，供應四百八十四元。他一面送貨，一面愉快的編着快板：“千軍萬馬改自然，運送武器最當先，不怕要求品種多，千方百計大支援，白天門市搞經營，夜間送貨工地前，一股勁的供應好，要把河水翻上山（支援韓陵山水利建設意思）。”有一次聯絡組通知說楊辛莊農業社因為改造廁所需要二十條茅缸，以便第二天組織全鄉參觀推廣。為了保證全鄉按時參觀，該社送貨組連夜從安陽市運來大缸，冒着嚴寒往返七十里直接送到農業社，雖然天陰、路黑、寒風刺骨，但送貨組服務生產高潮的勁頭很足，當深夜三點鐘把缸送到後，農業社的社干、社員欽佩的說：“這些幹部真是人民的好長工！”由於送貨組忘我的艱苦勞動，不但獲得了群眾的好評，甚至連隆化村的兒童也編了一首歌：“天上月亮明光光，供銷社業務下了鄉，為啥夜間把貨送，為的咱們生產建設忙。”來稱贊崔家橋供銷社。

由於採購、聯絡、送貨三路大軍的艱苦努力，開展了大找、大購、大銷，使大批的水利器材和積肥工具源源不斷的運到農村，有力地支援了農田水利建設和積肥運動的開展。崔家橋鄉的水利工程已經完成，除萬畝沙灘外，全鄉91%的耕地提前實現了水利化；同時積肥二十四萬大車；王寧鄉一萬一千畝旱田變水田規劃也實現了一萬零四百畝；自古以來沒有一眼井的韓陵山，僅用了一個半月的時間，人們就以豪邁的勞動打成三十二眼機井，創造了歷史上空前未有的奇蹟。

九個干劲 十項措施

但是，崔家橋供銷社領導思想上開始沒有注意通過服務以興修農田水利和積肥運動為中心的生產建設高潮，把供銷社的各項業務也全面的帶動起來。因而，當生產資料供應工作迅速開展的時候，其他各項工作却遠遠的落在後面了，有些幹部甚至認為“生產資料是高潮，咱是低潮”。隨着運動的發展，解決這種不相適應的狀況就成為推動業務繼續前進的關鍵問題了。該社理事會在元月底全面檢查了計劃完成情況，進一步認識到在農業生產大躍進的形勢下各項工作都能夠躍進，在此基礎上向全體幹部提出了“九個干劲——晝夜不停的干，風雪不住的干，冷熱不怕的干，打破常規的干，創造性的干，踏踏實實的干，持久不懈的干，綜合性的干，拚命的干”達到“又多、又快、又好、又省、又周到、又適用”、“人人躍進，全面躍進”的戰鬥口號。並且採取了十二項措施：①制定精細小段計劃，做到隊隊有計劃，店店有計劃，人人有計劃，月月有計劃，旬旬有計劃，天天有任務，日日有檢查，五日一督促，十日一總結，一月一評比；②培養先進，組織到先進單位開會交流經驗

实地参观；③每十天出一次比比誰的计划完成的好的圖表，及时交流战报；④利用通报表扬先进，批評后进；⑤十日印發一次工作簡报，傳播經驗；⑥編印漫画通訊，表扬先进人物、先进事迹；⑦用快板宣傳先进經驗；⑧竞赛对方向先进工作者贈送光荣画；⑨獎給先进單位流动紅旗；⑩用光荣榜表扬先进；⑪推广經驗計分，做为年終評模材料；⑫組織干部学习有关政治文件。开展“超过任务，越过時間，躍过魯山”“比先进学先进，赶先进”的全面竞赛。

帶动落后 全面躍进

由于干部思想的躍进和领导方法的躍进，从而把竞赛运动推向新的高潮。在工作上出現了生产資料、制造顆粒肥料、銷貨方法、生活資料、副食品加工、棉籽剝絨、宣傳、商店管理、商品保管工作等九个大躍进。生活資料門市部二个干部原先認為不能躍进，全面竞赛的热潮掀起来后，兩個人进行了分工，一人坚持門市營業，一人下乡深入農業社了解要求，开展了業務。例如營業員王希亭到曲庄農業社發現該社規定社員积尿肥四担頂一个劳动日，社員因眼前得不到收入積極性不高，社里也觉得，四担尿肥頂一个劳动日不合算。他就帮助農業社研究改为一担尿換四兩食鹽，社与社員都合适，農業社当天就买了五百斤鹽。接着爱亭、东升、等七个農業社也学习曲庄社的办法，由供銷社直接从安陽撥給食鹽一万二千多斤，既推动了积尿肥，農業社和社員又很满意。生产資料門市部原先只滿足总计划完成情况，全面竞赛开展后，通过檢查小段计划，發現庫存四万多斤过磷酸鈣，已积压四年，是个漏洞，随即通过党委召开三次農業社干部会，兩次参观，三次傳授技术，介紹典型事迹，大大地提高了農業社加工顆粒肥料的積極性，全社区四十一个農業社计划加工二百十五万斤，供銷社不但將庫存过磷酸鈣全部銷完了，而且新从县社購进的七万斤也全部銷完了。土产採購門市部業務員李文杰等人深入農業社發动出售廢品、土产，四十五天完成九千三百六十元的任务，超額70%完成了小段收購计划。

全面竞赛热潮不但使集鎮上各个門市部活躍起来，而且也推动了农村分銷店的業務，辛庄分銷店由于商品陈列的不好，群众不願意到分銷店买貨，因而计划常常完不成。元月二十一日，在楊主任的帶領下到曹馬分銷店参观学习商品陈列，回去后，兩個人就利用兩個晚上整修門市，改进商品陈列。群众一見門市部变了样，高兴地說：“黑窑洞变成了百貨公司！”来买貨的也多起来了，甚至连別社区的群众也到这里买貨了。馬村分銷店營業員何富新、石魁元，元月十五日去曹馬分銷店参加先进地区战地會議时，楊主任分配了一万五千元的銷貨任务，兩個人都沒有信心完成，元月上旬计划二千元，只完成一千一百多元。第二次石魁元到曹馬开会，一見计划完成圖表上本店指标比別的分銷店低得多，刺激很

大，回来后兩個人就分了工，一个管門市，一个管下乡，互相挑战应战，結果一句计划二千元，完成了二千零二十六元，第三次去开会，見圖表上本店的指标还是赶不上別的分銷店，回来后，兩個人連夜分析原因，决定抓住生产資料供应工作，使銷貨額直綫上升，元月上旬完成銷貨額一千一百七十九元，中旬增至二千零二十六元，下旬又增至三千零四十八元，到二月上旬又增至五千零三十一元，总计四十五天完成一万五千二百多元，提前五天超額完成了计划。

全面竞赛热潮，也帶动生产單位積極改进生产技术提高生产效率。副食品加工組老工人苗發奎見干部都積極开展業務，就想到怎样給国家节省些粮食，于是他就用蘿卜饅試着做醋，結果成功，每斤蘿卜饅出醋二十一斤，質量一般良好，每斤成本由六分錢降低到三分，并且給国家節約粮食三百八十斤。棉花採購站發动工人改进工具，努力提高棉籽剝絨量，每百斤棉籽剝絨由一斤半提高到七斤十二兩。食堂的职工也制定了公約，服务态度都变好了。倉庫保管員总结了已往的經驗教訓，改善了保管方法，如瓷碗去年冬季冻破的有一百多个，今年只有十八个。财会部門的干部也創造了分銷店每日將售貨款存到当地信用社的办法，改变了过去跑到集上交款的办法，使資金提前一天投入流轉过程，節約了利息，減化了很多手續。統計、文書干部也不甘落后，他們每天收集資料，画漫画，制圖表，总结先进經驗，协助理事会有力的推动了竞赛运动的开展。

由于竞赛运动的全面开展，使原来先进的更先进了，后进的也赶上了先进，因而保證了購銷業務计划提前完成。到二月十七日止，全社以四十七天的時間，完成了購銷总額三十多万元，占第一季度计划的115.7%，以躍进的速度提前一个半月完成了第一季度计划，有力的促进了农村生产建设高潮的發展。

再接再厉 力爭上游

崔家桥供銷社理事会在总结四十七天的苦战成績，并进一步分析农村新形势以后，認為原来制定的全年计划是保守的，因为当地農業社的规划在躍进的基础上更躍进了。崔家桥乡原来规划1958年粮食亩产达到四百五十八斤、棉花六三点一二斤（皮棉），現在粮食提高到五百斤、棉花提高到八十斤，其它各項规划也都提前了，这就要求供銷社工作也必須随之提前，随之躍进。因此，該社理事会决定以革命的精神全部刷新1958年的購銷计划：零售计划由一百零八万元扩大到二百二十万元，提高一倍强，比1957年提高78.58%；生产資料供应计划由四十万元扩大到一百二十万元，提高二倍，比1957年提高346%；生活資料供应计划由六十八万元，扩大到一百万元，提高47.05%，比1957年提高47.11%；土产廢品採購计划由十万元，扩大到二十万元，提高一倍，比1957年提高68%。

“取 宝 会”

河南省社安陽專區办事处通訊組

河南安陽專區供銷社系統開展崔家橋運動誓師大會，於二月二十三日在崔家橋正式開幕。參加這次大會的有縣社，基層社主任，先進工作者等四百二十三人，省社和地委財貿部、專署財經辦公室、商業局負責幹部都出席了這個會，此外還有七個專區辦事處也派代表遠道前來參觀。大會通過重點介紹經驗、參觀評比、訪問、試驗，用活人活事進行教育，取得了良好的效果。到會同志普遍反映這次會議是：“取寶會”、“促進會”。

一、通過這次大會，提高了幹部躍進的幹勁，克服了右傾保守思想。據九個縣的統計，經過會議，基層社全年購銷計劃擴大了40%，生產資料供應計劃擴大107.8%。湯陰縣一季度生產資料供應計劃比原計劃擴大了兩倍多；南樂縣元村供銷社什固分銷店代表原先認為全年計劃三萬元就夠先進了，聽了崔家橋社介紹經驗後，感到計劃保守了，就擴大為六萬元，經過討論最後擴大為十萬元。他說：“保證完成，爭取下次在俺那裏開會”。

二、通過介紹經驗，參觀對比，討論爭辯，使與會同志學會了一套組織與領導全面工作躍進的方法，掀起了學習先進的熱潮。特別是通過大會交流了12條具體工作經驗，使大家在組織各項具體工作的躍進方面找到了門徑。大會除了由二十八個模範基層社向全區供銷社、財貿系統以及向全省供銷社提出了全面大躍進的倡議外，有些基層社還自動訂出了競賽條件，相互挑戰競賽。到4月底止，預計共有一百六十七個基層社（占全區基層社的98.8%）趕上或超過崔家橋。林縣東崗基層社主任岳林玉說：“我今年五十三歲了，原先覺得歲數大啦，不行了，參加了這次會議，現在渾身是勁，我要學老將黃忠，回去把幹部都發動起來，提前二十天完成一季度計劃，四十天趕上崔家橋”。遠道從許昌專區來的代表們，聽了崔家橋社介紹經驗後說：“崔家橋供銷社提出要越過魯山，其實早越過了。”他們沒有等到開完會，就先寄回一分文件，叫許昌專區辦事處也趕快開戰地會議，發動全專區基層社在五個月內趕上崔家橋。大家的幹勁，有力地推動全面工作大躍進的提前到來，而且也有力地促進了崔家橋供銷社幹部的幹勁，他們說：“人家都趕咱，咱得趕快跑。”因此，幹部在會議期間就通過組織群眾參觀改裝雙鐮犁，連夜供應給農業社雙鐮犁十部；剝絨工人在會議期間創造了六級棉籽每百斤剝絨五斤二兩的新成績；全社1958年購銷計劃在原來加一翻的基礎上又增加了一翻；並保證上半年成為“六無”社（無差錯、霉爛、被盜、失火、超損、貪污）。

這次大會開得好的原因，除了地委和省社工作組的具體指導外，主要是：

（1）重點選擇得好。崔家橋供銷社業務活動地區的特点是經濟條件較差，代表着多數基層社的地理情況；但指標先進，成績突出，他們完成了地區特點好、經濟條件好的基層社所沒有完成的任務；其次是該社領導與組織全面大躍進的辦法具體、生動，用評比先進的辦法，發揮了群眾的幹勁，使各項工作都在躍進。由於這些特點，就使崔家橋的經驗具有極大的說服力。因此，當該社在大會上介紹經驗後，當場就打通了多數幹部認為不能全面躍進的右傾保守思想，做到心服口服。

（2）大會交流經驗的過程，也是躍進思想與右傾保守思想的鬥爭過程。這一點，領導上事先就有了充分的估計。如在會議開始，有些人懷疑崔家橋的經驗，認為“崔家橋過去工作並不出色，不一定有很多經驗，來這里開會，只不過是領導重視而已”；有些人則強調“崔家橋在安陽，安陽是產棉區，就是經驗好，俺那裏也用不上”；有些人則存在着自滿情緒，不打算虛心學習別人的經驗。因此，會議自始至終都注意了兩種思想的鬥爭和解決。解決的辦法，除了組織大會介紹經驗，主要就是組織就地參觀，就地鳴放，就地試驗，會外訪問，用活人活事進行教育，效果很好。如滑縣巨橋基層社曹主任，原先認為報告說的好，實際工作不一定好，但當他參觀了門市部以後，思想就變了，他說：“人家的門市部的商品陳列整齊美觀、衛生清潔，有工作計劃，服務公約，商品損耗少，工作效率高，回去後堅決推廣這些辦法”；安陽縣辛店集供銷社寧主任聽說在崔家橋開會就埋怨秘書說：“都怨你不好好總結工作，要是咱也把工作好好總結一下，這次大會就不一定在崔家橋開了”。但是，當他參觀以後卻說：“我算服勁，人家就是好”。事實證明，就地參觀是解決思想問題最有效的辦法。如果這次大會不在崔家橋召開，要運用這種辦法并取得效果是不可能的。

（3）貫徹了群眾路線的開會方法，依靠群眾，解決群眾的問題。具體辦法是：領導上少說，只在開會時講一下意義，開法，最後把總結做好，讓下邊多說，放手讓群眾介紹經驗，討論爭辯，這也是开好這次大會的原因之一。

（4）自始至終貫徹了支持先進、表揚先進的精神。一方面從多方面介紹各地的先進經驗；一方面進行虛心學習先進經驗的教育，批判不問地區特點，單純比數字、比指標和對先進單位單抓一點黑的片面看法，樹立全面觀察問題的观点，從各方面造成學先進、趕先進，先進再先進的氣氛，促使大家制定趕先進的規劃，發起倡議，開展競賽。

干劲加鑽勁 躍進再躍進

——記河南省供銷社第二次先進工作者代表大會

河南省供銷社從三月二日到十日，召開了全省供銷社系統第二次先進工作者代表大會。參加這次會議的，有全省供銷社採購、供應、生產企業、儲運等方面的先進工作者代表五百三十四人，另有各專區、縣供銷社和工會負責同志一百七十六人。這次會議，是在工農業生產形成高潮的形勢下召開的。省委財貿部、省社、省供銷社系統工會、省工會、青年團省委等負責同志，都在會上作了報告，號召全體代表堅決反對右傾保守思想，鼓足革命幹勁，帶領全省供銷社十萬職工，組織供銷社工作來一個全面大躍進。這個會通過組織大會典型發言、小組座談、實地參觀，總結與交流了經驗。

大會進行了兩天多大會典型發言，先後有三十一位代表介紹了自己的先進經驗。此外，還按照業務性質分成三十八個小組，本着“互相學習，互相幫助，取長補短，共同提高”的精神，幾天時間，交流先進經驗一千餘條。大會根據今後工作發展的需要，有意識地引導代表們着重總結肯定了十九條具有普遍意義的重要經驗。

（一）交流了組織與領導全面躍進的經驗。經驗交流一開始，魯山縣、安陽縣崔家橋、鄆城縣老窩等供銷社，根據農業生產大躍進的形勢，加強領導，不斷反對右傾保守思想，組織各項工作全面大躍進的經驗，便成了代表們議論的中心。代表們從這些地區的經驗中，學到了加強政治思想領導，敢於大膽設想，突破常規，抓兩頭帶中間的領導方法，以及組織領導全面工作大躍進的經驗。

（二）交流了如何在購銷業務中，加強政治觀點、生產觀點和群眾觀點的經驗。在這方面，安陽供銷社、鄆縣劉集採購站、鄆城老窩供銷社、荻嘉縣供銷社、許昌尚集供銷社的代表，介紹了在棉花和烤煙採購業務中，派駐社員深入農業社，幫助農業社發展生產、培養技術人員，在增產和實行“四分”的基礎上，擴大採購，實行民主評級的經驗。代表們在學習這些經驗的基礎上，又補充了組織群眾摘淨“眼睫毛”、拾淨落地棉以及如何執行水雜扣補的經驗，使大家對如何在購銷工作中走群眾路線，獲得了比較系統、完整的知識。

（三）交流了技術革新方面的經驗。會前，不少地區就推廣了淅川縣李官橋供銷社技術員曹振亭進行雙輪雙鋤犁五改裝的經驗，由於改裝後的雙輪雙鋤犁拉力較前大大減輕，聲名大振，由積壓一變而為脫銷。這次會上，許多做生產資料供應工作的代表，一到休息時間，就圍在几部雙輪雙鋤犁旁邊，向曹振亭請教，有些代表還在學習曹振亭五改裝的基礎上，提出了不少進一步的

改裝意見。大家對荻嘉縣社技術員趙永鈺利用煤氣機帶小鋼磨和創造畜力輪動高壓噴霧器的經驗，也表示了很大的興趣。荻嘉縣供銷社去年供應了六台煤氣機，並結合供應了三台小鋼磨，但因小鋼磨是按鍋駝機的需要製造的，套在煤氣機上每天只能磨面六、七百斤，農業社都要求退貨；經趙永鈺反復研究，把煤氣機減速輪由四十五公分改為二十二公分，使旋轉速度由每分鐘二百二十轉加速到五百五十轉至六百轉，每十小時即能磨玉米面兩千多斤。農業社不再要求退貨了，今年還要求再買一百台煤氣機和十五台小鋼磨。趙永鈺還把果樹高壓噴霧器裝在畜力排子車上，利用車輪轉動的力量代替人力打氣，並把噴頭由兩個改為十至十五個，一天就能防治棉蟲八、九十畝，提高效率四倍多。另外，還交流了武陟縣劉村供銷社改裝水車、鄆縣顆粒肥料廠生產自動化、安陽崔家橋供銷社利用人力皮鞭軋花草剝短絨、樂山縣社創造萬能打包機等技術革新的經驗。在這些技術革新者苦心鑽研的精神和他們的貢獻面前，代表們体会到“方法賽過力氣”這句古話的意義，一致表示要向技術革新者學習，苦鑽深鑽，攻破技術堡壘，不僅要學會各種新式農具的使用、檢修技術，做到保教、保修、保用，而且要創造更多的改良農具；不僅要熟練地掌握加工、包裝技術，而且要改進工具和操作方法，提高生產效率。

（四）交流了改善經營管理、減少損耗、降低費用的經驗。林縣供銷社勤儉辦企業、清丰城關軋花廠露天保管籽棉五年沒出事故、靈寶縣社閼鄉軋花廠創全省棉花打包率及棉花裝載量最高紀錄等經驗，給到會代表指出了如何做到多、快、好、省的好辦法。

在認清形勢、交流經驗、鼓足幹勁的基礎上，大會主席團向全體代表提出：“比比任務完成好，商品流轉費用少，生產安全無傷亡，差錯事故消滅光；比比多、快與好、省，倉儲一定無霉爛，直綫運輸環節少，消滅罰款和賠錢；比比誰的領導方法好”和“一揭一反和一找（即揭浪費、反保守、找漏洞）”，並號召全體代表以革命精神，根據本地、本單位具體情況和業務性質，提出自己的躍進指標，開展評比鳴放，組織全面大躍進。代表們情緒高昂，學先進、比先進、趕先進的鳴放很快形成高潮。大家深夜不眠，爭先恐後地趕寫倡議書和保證書，幾天之內，用大字報形式貼出的倡議書和保證書即有三百多份。魯山縣的代表提出：“生產資料供應計劃加三翻半，力爭四翻；採購計劃加一翻半，力爭兩翻；開發山區土產二百一十萬元，力爭三百萬元；費用率比去年削一半，力爭削60%；商品損耗率比去年削30%，力爭削

50%；积累计划加一翻半，力争加两翻；平均每人全年工作量，基层社三万元，县社十万元。他们的口号是：“咬紧牙关，拼命苦干，干劲加钻劲，苦战全年，决斗春季一百天；为了四、五、八，累死也不怕；大找、大购、大销，促进生产，满足需要，为了农业大增产；农业生产跃进再跃进，生产资料供应翻上再加翻；手不离工具，上山探财宝，开发伏牛山，动植物矿物化验完，支持建设花果山、米粮川，培养生产基地，建设幸福乐园；赛劳苦，赛智谋，贡献力量，改进技术，立下钢铁志，建设新鲁山，征服大自然，改造山河川。”西华县的代表提出了“苦战一百天，跨过两桥（天桥、崔家桥）和一山（鲁山）”的口号，他们的跃进指标是：全年生产资料供应计

划加六翻，采购计划加一翻半，利润计划加一翻，每人全年工作量比去年增加一点七七倍，费用率比去年削一半，五十天消灭差错事故。其余各县供销社代表提出的跃进计划，也都比原计划增加了一翻、两翻甚至四、五翻，并提出了“迈开步，挺起胸，跃进干劲赛武松；摩拳擦掌，勇气赛过黄继光；大胆干，大胆想，策划赛过诸葛亮；不怕难，不怕苦，困难面前比英雄”等许多雄壮口号。许多代表表示：这回回去可得加劲干；不然，处处跃进，人人跃进，自己停滞不前，就是掉队。都准备一到家就组织大学习会议精神和兄弟社的经验，组织各项工作，全面大跃进。

（李志刚、梅厚之、王世哲、焦政安）

讓地方貨源大显身手

會錦倫 趙治

广东省新会县农业生产高潮到来后，农业社需要的各种生产资料数量激增，部分商品已出现供不应求的现象。例如农业社需要木材九千六百立方公尺，供销社只掌握50%的货源；竹子需要五万五千担，供销社只掌握52%的货源；同时化肥、水泥、钢铁等物资的货源也感到不足。新会县供销社为了满足群众需要，支持农业生产大跃进，根据勤俭节约的精神，从挖掘地方货源、推广代用物资、利用废物旧料等三个方面着手，解决生产资料货源紧张的困难，取得了显著的成绩。

一、挖掘地方货源。在肥料经营上，为了解决化肥货源不足，立春以来，供销社组织全县农业社大力开采草炭、海肥等土杂肥一百三十余万担，按肥效计算，约相当于一万三千多担的化肥。在组织竹木货源方面，经过下乡勘察，发现当地有不少竹、木货源，由于过去群众迷信风水，禁止砍伐。供销社便通过当地党政部门和群众中的积极分子，大力进行宣传教育，组织采伐，收到很大的效果。仅“风水竹”一项，在两个多月中便收购到二千五百多担，例如罗坑区有的乡群众曾经定出“谁砍一根风水竹，罚款七元”的陋规，而经过供销社的宣传教育，在十二天中便收购到风水竹一万四千六百多根。

二、推广代用物资。在这一方面，该县供销社摸索到了不少的好经验。例如为了解决水泥不足，县社总结推广了烧粘土代替水泥的办法，在全县建立了三个烧粘土工厂，每三天可生产一万斤。实践证明，烧制后的粘土与水泥掺合使用，不仅效果好，而且成本低廉，每担约比水泥低三元到五元，因此，很受群众欢迎。此外，还推广了用芒心（当地一种野草）代替竹篾、铅丝，用竹钉代替铁钉，用石头作闸门和涵洞代替木料水泥等，都是行之有效的好办法。

三、利用废物旧料。在春节前后，该县供销社结合卫生运动的开展，普遍掀起了收购和利用废品的高潮，

在两个多月中，共收购到各种废品总值达二十三万多元，相当于去年全年收购废品总值的44%。不少供销社均利用废品加工的办法，解决了部分小农具的货源困难。例如当地旧习惯，死人用棺材埋葬后，到了一定时期便起出来烧掉，剩下的棺材板没有用处，供销社便收购加工成粪桶、尿桶等，价廉质优，群众很欢迎。入春以来，供销社就收购了二千多块板料加工成粪桶、尿桶。不少供销社还深入农户，收购残旧农具，加工成新农具。例如古井圩供销社在十多天中便收购到二千三百多元的废品，其中可供加工改制的残旧农具就有四十七种；罗坑等区社，利用旧果藤、旧草包，给农业社运泥土，利用旧木箱和双铧犁改装时留下的铁轮，给农业社做成小推車。这些做法，都受到群众的欢迎。

此外，当地供销社还发动群众用泥土和茅草代替竹、木料，修建猪圈；用黄泥掺石灰代替水泥修建晒谷场；用树枝代替木料搭盖秧苗防寒室等，不仅解决了原材料的供应问题，而且成本低廉。例如用泥土和茅草修建一个猪圈，只要花八角钱就够了；用树枝搭盖秧苗防寒室，仅崖石一个区就因此节省了九万五千根竹竿，总值一万五千多元。

为了继续挖掘地方货源的潜力，满足群众的需要，新会县供销社已确定将全县经营生产资料的人员，抽调80%专门负责地方货源的挖掘和组织工作，并要求今年经营的生产资料中的50%以上，依靠地方货源和代用品来解决。

更正

本刊今年二月号“野生变家种”一文中所载水城县全年共培植了三百四十三种有誤，应为三十四种。特此更正。

北京市社找到了新肥源

許之剛

北京市供銷合作社與衛生等有關部門緊密協作，組織力量，在市區挖掘出大量的新肥源，供應給郊區農業社。

北京市供銷社以專業幹部六人組成糞肥工作組，要求把全市糞肥摸清，深挖糞肥潛力，大力支持農業生產。截至三月中旬為止，已摸清一百一十個單位，產糞肥七十多種，年產量達一千四百多萬斤，相當於去年北京市組織糞肥數量的四點六倍。

具體作法是：①糞肥工作組在有關部門的協助下，先到各產戶摸底，弄清品種、數量、時間及過去利用情況，同時教育產戶把糞肥供應給郊區農業社。②根據糞肥品種進行排隊，凡是農業社能直接向產戶取用的，即幫助雙方簽訂合同，按時取用；凡是農業社不便直接取用的，即由供銷社組織供應。③實行按質論價，做到雙方滿意。

在挖掘糞肥中，并把以前沒有挖用的化糞池（又名滲井）的糞便，也全部利用了起來。據統計全市有化糞池四千五百多個，按每個化糞池平均儲糞六千斤計算，即可產二千七百多萬斤；按每畝地上糞五百斤計算，即可供五萬四千多畝地施用。為了充分利用化糞池的糞便，同時又保證作好城市衛生工作，市衛生部門與農林水利局組成了挖糞工作組；各區衛生科、清潔隊、農林科也組成了挖糞三人小組，負責組織指導挖糞工作。根據城內行政區劃，分別通知附近的農業社到指定的地區挖取。並規定主要街道的化糞池夜間挖取；一般地區的化糞池白天挖取，每次挖完後必須打掃干淨，不留糞便痕跡，以保證市區衛生。截至三月中旬為止，各農業社已挖了全市化糞池的三分之一左右，預計在春耕前後可以全部挖完。

在利用垃圾肥料方面，根據調查，全市約年產垃圾八十多萬噸，其中可供肥田的有機垃圾有三十二萬七千多噸，但過去由於與爐灰混合在一起，不便用作肥料。今年在大力挖掘地方肥源的要求下，全市已實行了垃圾分類儲存，分類收集的办法，將其中可供肥田的有機垃圾分別送往市郊十七個垃圾堆肥站。為了發揮這些垃圾的肥效，衛生部門還派了技術人員，在各個垃圾堆肥站，指導農民進行垃圾高溫堆肥加工。據有關部門化驗結

果，一般純有機垃圾含氮1%，即六斤有機垃圾約相當於一斤豆餅的肥效。按這樣推算，今年北京市可供應農業社使用的三十二萬七千噸有機垃圾，即等於五萬四千五百噸豆餅的肥效。

通過挖出這些大量的地方肥源，很快地扭轉了供銷社幹部認為當地無肥源可挖的保守思想，給今後長期利用地方肥源打下了良好的基礎。

山西靈石縣雙池、回龍兩個基層供銷社，最近分別和當地星光、春光兩個農業社簽訂了兩份新的合同。規定由農業社撥給供銷社五畝地作為試驗田，由供銷社包工包產，以便在施肥、除蟲等農業技術方面，起到示範作用。同時通過搞試驗田，使供銷社所有職工，既懂得商業，又懂得農業，成為又紅又專的幹部。

按照合同規定，這些試驗田完全種植高產作物——金皇后玉米，要求每畝平均產量指標為一千斤，比去年農業社實際產量提高25%到50%，全部產品交給農業社，超過原產量指標的產品，則歸供銷社支配。除了種籽、化肥、殺蟲藥劑由農業社投資外，全部勞力、土糞肥等均由供銷社負擔。

為了把試驗

此外在試驗田進行施肥、除蟲、人工授粉及作物成熟時期，還將組織當地農民參觀評比，交流經驗。

目前，這兩個供銷社的幹部，正在開展積肥，送肥工作，積極準備春耕。回龍供銷社的職工，在兩天時間內就送了四百多担土肥到試驗田里，並且用雙輪雙鋤犁把土地全部翻了一遍。

種試驗田包工包產

楊林升

田搞好，供銷社決定採取以下措施：①供銷社組織一個生產隊，指派一名熟悉農事活動和懂得農業科學技術的幹部擔任隊長，指導整個生產過程。②農業社指定若干名技術員，經常與供銷社取得密切聯繫，隨時研究推廣試驗田的耕作技術，以及各種新式農具和化肥、農藥械的使用方法。③供銷社聘請一兩名經驗豐富的老農作為技術顧問，注意總結他們的農業生產的經驗，

人人懂技术 个个能传授

胡家供销社积极推广磷肥

李 佐 道

四川隆昌县胡家供销社，今年计划推广磷肥六十五万斤，比去年实际供应量增加二十多倍。为了充分发挥这些肥料的增产作用，该社全体职工提出了：“人人懂技术，个个能传授”的口号，千方百计的教会农民使用技术。

该社全体职工通过学习文件、现场试验、定期测验等办法，很快地都学会了磷肥的各种使用方法。接着，采取下乡巡回训练的办法，训练农业社的技术人员。截至一月中旬为止，已训练了农业社技术员一百六十八人，目前还在继续训练，预计在春耕前可以再训练出二百五十人。并且要求这些技术员以串连的方式，去教会农民，争取每个农业社懂得磷肥使用技术的农民，不少于三十人。有了这支强大的技术队，普遍推广磷肥就有了可靠的保证。

该社训练农业社的技术员，除了采用讲课和现场实习等办法外，特别注意通过大辩论和典型经验介绍的办法，让群众教育群众。在大辩论中，群众自动总结了三十三个使用磷肥增产的先进经验。例如方田乡金竹村张昌明青年突击队，去年买回八千斤磷肥，施用后，每亩稻谷增产十斤，打破了全社单位产量的最高纪录，受到

政府的奖励。通过辩论，使大家明确了磷肥的增产作用，从而打破了不愿用磷肥的保守思想。例如黄力二社水稻增产模范张乃吉，去年政府奖他五十斤磷肥，他思想搞不通说：“给我一把锄头也比这石头面面（指磷肥）好！”这次参加训练班，听了别人施用磷肥的经验后，改变了过去的认识，第二天便把未用的五十斤磷肥，全部制成氮磷肥下到地里去了。不少农民反映：“要是供销社早开这样的训练班，我们也就不会不要磷肥了。”

在举办训练班的同时，该社还结合当地党政召开的农村积极分子和干部大会，广泛地作了施用磷肥的技术表演和宣传。有时，还在表演宣传之后，无偿地送一小包氮磷肥给与会农民去试验，收到很好的效果。例如四和乡一村三队队长何国清，原来不相信磷肥的作用，经过供销社的宣传，又拿了一小包氮磷肥到自种地里试验之后，立即主动地到供销社里买了一百斤磷肥回去。他说：“有了这种肥料，我就不用硫酸钡了。”

此外，为了使农民更好地掌握磷肥的使用技术，该社还派了干部驻在三个乡，与农业社签订“包种、包产”合同，种了十多亩试验田。通过这些试验田，进一步向农民传授磷肥使用技术，推动磷肥的全面推广工作。

双铧犁的信誉恢复了

張 世 昌

浙江乐清县城区供销社，二月上旬召开了社员代表大会，集中地开展了以“双铧犁适不适用”为中心的大辩论。到会的共有六十七位代表，其中有农业社长、社务委员、生产队长，还有木犁手和双铧犁手。通过辩论，得出了双铧犁在乐清地区完全适用的结论。

会议开始，领导上就针对大多数地区的反映，提出“究竟粘土地能不能用双铧犁”的专题，开展大鸣、大放、大辩论。根据了解，去年不少农业社就是在“粘土地不适用双铧犁”的借口下，退回了一百多部双铧犁。因此，首先解决这个问题，对批判保守思想，打开推广双铧犁的局面，是有着决定意义的。在辩论中，不少代表都坚持说粘土地不能用双铧犁。当有人质问：“为什么那后村农业社能用双铧犁呢？”马上便有人回答：“土质不一样，我们那里是塘田、粘土；而那后村却是沙土。”但这些意见，立即受到那后村代表董连安的反驳。他说：“我去年

春耕时，在登花塘这样的粘土地里，用双铧犁一天耕了十三亩半地，而过去用木犁只能耕五亩地，难道登花塘不是粘土地吗？”董连安介绍了自己的实际经验之后，原来坚持说粘土地不能用双铧犁的人，都哑口无言了。

但是，解决了粘土地可以使用双铧犁的问题，并不等于解决了群众全部的思想顾虑，为了使问题辩得更深更透，会议又针对以下七个专题，进行了辩论。

一、双铧犁是不是太重，牛拉不动？经过辩论，大家一致认为只要是操作技术熟练，使用耕牛得法，牛是拉得动的。双铧犁手杨中华在会上介绍了他的经验说：“平耕时，牛不吃力。牛吃力主要是在起犁和转弯的时候。但是只要在起犁时放入土浅一些，等犁轮移动后再放深些；在转弯时注意及时提起犁把，掀翻犁铧上的泥，然后转移犁地，让牛慢慢的转弯，就不吃力了。”另一个双铧犁手说：“我的牛是老牛，过去拉木犁一天只能耕三亩

田；現在拉雙鋤犁一天耕二十五畝田。老牛尚且能拉得動，更何況是壯牛呢？”

二、草田能不能用雙鋤犁？經過辯論，大家一致認為草田不好耕，主要是因為草割得不短。會上一些曾經用雙鋤犁耕過草田的農業社社員，介紹了他們的經驗說：“要使雙鋤犁耕草田不挂草，一方面要教育社員用草刀割草，草的根部只留兩、三寸長；另一方面在耕田時，兩個犁頭都要插進土去，不要讓前犁頭翹起來，這樣就不会挂草了。”

三、小塊田怎麼辦？大家一致認為目前這個問題已經解決，因為小塊田可以合併，而當前不少農業社的小塊田，也都合併成了四十畝到五十畝一塊的大塊田了。

四、三翻水田能不能用雙鋤犁？在會上大家學習了雙鋤犁改裝木輪的經驗，解除了雙鋤犁不能耕水田的顧慮。

五、耕牛調教不聽如何辦？在辯論中，大家總結了各農業社調教耕牛的經驗，認為只要耕牛統一使用，由固定的雙鋤犁手來進行調教和飼養，是完全可以調教好的。

六、田頭、田角犁不到怎麼辦？水心村代表徐信昌說：“有的農業社雙鋤犁手連使喚牛的門道也不知道，到了田頭、地角心就發慌，自然犁不到。上次我見到后所村農業社熟練的雙鋤犁手，用雙鋤犁耕田比我用木犁剩的田頭地角還少一些，這說明田頭、地角耕不到也是技術問題。”經過辯論，大家同意了他的意見。

七、雙鋤犁是不是真比木犁好？辯論這個問題的時候，一些使用過雙鋤犁的農業社代表，都以他們自己的實際事例作了对比。虹橋、虹光二社雙鋤犁手王川友說：“前年夏種時，天旱田土硬，用木犁一連打破了五個犁頭還是耕不動，後來用雙鋤犁才耕好了；前年冬種時我們小隊里還用雙鋤犁和木犁作了对比，在同樣的田里，播同樣的種子，施同樣的肥料，結果用雙鋤犁比用木犁增產47%；去年春耕時又進行了雙比，結果用雙鋤犁比用木犁增產28.6%。”听了他的發言，大家都說：“雙鋤犁的確比木犁好，耕得快，耕得深，還能增產。”

不少過去堅持雙鋤犁不好用的代表們，經過反復細致的辯論，都心服口服，有的還自覺地在會上進行了自我檢討。慎海鄉農業社社長徐洪田說：“我這次算是被大家說服了，原來不是雙鋤犁不好用，而是我的決心不大，領導不力，技術沒有學好的緣故。”不少代表當場表示一定回去好好的向社員們進行宣傳，不僅自己帶頭學會技術，還要積極傳授給社員們。最後，大家一致要求把去年已經退給供銷社的一百十二台雙鋤犁，重新買回去；而且還要求供銷社再供應二百台。后所村的代表並且提出今年做到每一小隊一部雙鋤犁的保證，向其他農業社挑戰。

通過這次大辯論，雙鋤犁的信譽在此地已經恢復，全面推廣雙鋤犁的局面又重新打開了。

簡單的事情。大家的勞動熱情很高，提出了：“冷風刺骨踏水車，寒氣逼人積水泥”及“河濱當戰場，工具當刀槍”的口號。在晚上，他們還經常抽入參加農業社小隊會議，了解農業社的生產情況，互相交流工作經驗，進一步密切了干群關係。不少農業社社員反映：“供銷社干部搞試驗田，真是千斤的勁頭，百倍的勇氣。”有些農業社在供銷社的影響下，也開始推廣了搞試驗田的經驗。

其次，通過搞試驗田，使該社干部從實踐中進一步体会到為農業生產服務的重大意義，鼓舞了革命干劲。該社今年規劃將全區二百八十二台雙鋤犁全部使用起來，並再推廣三百四十八台，力爭達到四百台，用雙鋤犁耕田的面積達到全區水田面積的80%以上；還計劃組織群眾搞雜肥六百八十二萬斤，比去年增加了二倍以上。

鳳橋供銷社的試驗田

高 靜 仁

浙江嘉興縣鳳橋區供銷社，響應黨的號召，推廣了種試驗田的經驗，全社一百二十二名干部，共種試驗田三十四畝，並實行了三包（包產、包工、包本）責任制，要求平均每畝產糧食一千斤，其中有六畝要求達到每畝產糧食一千三百斤。截至二月下旬，該社干部已做了一千五百多個工分，共挑了河泥三萬多斤；田邊的雜草和稻根已全部削光、燒光；花草田里已做好保暖工作，每畝地還上了五担豬羊糞；水溝已全部挖好，並用雙鋤犁進行了耕作。

鳳橋社對搞試驗田的工作是十分重視的，區社專門成立了“生產大隊”，下邊分設四個小隊。主任親自

擔任生產大隊長，經理、組長擔任小隊長。並以小隊為勞動單位，實行評工記分，每人發給勞動手冊，教育干部要向群眾學習，實現千斤田的指標。與此同時，該社還籌集了部分資金，添配了農具，與農業社研究了分工合作的具體辦法。

該社干部搞試驗田，在短短的時期中，已取得初步的效果。

首先，通過實際勞動，干部開始樹立了艱苦踏實的工作作風，進一步密切了與群眾的關係。有些干部過去体会不到參加體力勞動的重要意義，現在他們反映：黨號召我們搞試驗田好比進大學，學到了許多新知識，現在才知道當一個勞動農民並不是一件

土产廢品应有卖必买大購大銷

郭 献 瑞

現在，全国人民在中国共产党的正确领导下，信心百倍地掀起了以工农业生产大跃进为中心内容的大生产运动。在广大山区里也普遍地形成了以农业生产为主的多种经营的生产大跃进的浪潮。工业生产的跃进则要求农产品采购部门供应更多更好的工业原料；农业生产大跃进则要求农产品采购部门及时地多收大量的农副、土特产品。因此，农产品采购工作也必须来个跃进，否则就不能在工农业生产大跃进中起到应有的支援和积极促进生产发展的作用。

为了适应当前工农业生产大跃进形势的需要，充分发挥农产品采购工作促进工农业生产的积极作用，更好的为工农业生产大跃进服务：1958年经营土产、废品工作必须是有卖必买，大購大銷，千方百计地扩大利用的方针。我国山区资源丰富，土特产品的潜力很大，开发利用起来就大有可为。如果我们能够从支持和促进生产出发，算国家的政治、经济大账，反掉保守思想，并依靠群众、发动群众，千方百计地支持群众生产，把可以利用的东西都利用起来，不仅能够繁荣山区经济，增加农业社的积累和社员的收入，而且对扩大购销业务，支援国家社会主义建设都具有重大的意义。

随着整个工农业生产大跃进和人民生活的改善，社会上废弃物资的收购业务不是越收越少，而是越收越多的。根据各地初步规划，今年小土产和废品的收购总额共约三十二亿元，比去年增加一翻还多。其中野生淀粉原料114万吨，较1957年增加将近一倍；野生油料30万吨，比1957年增加六倍多，并争取在三五年内可全部代替工业用油；收购废棉6.3万吨，可代替絮棉1万吨，相当于增加200万亩的棉花产量。

我们知道，土产和废品大体上有三种情况：一是供不应求的物资，如毛竹、棕片、生漆和废钢铁、废铜、废锡、废铅、废橡胶等。国家对这类商品已实行了统一收购和统一分配；二是用途广泛，又有生产潜力，但由于我们思想保守，工作不够深入，还没有充分利用起来的一些品种，如野生油料、淀粉和野生纤维等；三是需要经过化验、试制，才能大量销售的新品种。能否顺利贯彻执行有卖必买，大購大銷，扩大利用，全力支援工农业生产大跃进的关键，在于我们能否反掉保守思想，改进工作，对于上述第二、第三两类品种，敢不敢大收多收，收购起来有没有办法推销、扩大利用的问题。根据许多地方的经验，贯彻大購大銷方针的关键，就在于必须结合整风学习，提高全体采购工作人员的政治思

想水平，使其来个思想跃进，真正懂得政治是统帅，思想是灵魂，采购工作必须为生产服务和算大账的道理。彻底批判“眼光短浅”，“见物不见人”，算小账不算大账，缺乏政治观点，和生产观点、群众观点不足等缺点。大家了解，在供销社系统农产品采购工作人员中间，确有不少同志对于贯彻执行有卖必买，大購大銷的方针，仍是有些顾虑的。如认为东西多了无法处理，怕积压、怕赔钱。这种保守思想的产生，实际上是由于不了解我们社会主义国家没有生产过剩，不了解我国市场的广阔，因之某一地方在某一时期东西稍多点，就叫嚷积压，就少收、停收，结果就影响甚至直接打击了生产。如不坚决地及早纠正，势必成为工农业生产大跃进中的绊脚石。我们知道，为了适合工农业生产大跃进的购销要求，在贯彻执行有卖必买，大購大銷的方针当中，在某些地方某些品种一时多了一些的现象是可能的，即便是出现了暂时的积压现象，也坚决不能动摇我们既定的方针。

在开展山区经济，大購大銷土特产品的跃进中，必须上下动手查清资源，在摸清资源产销情况的基础上，进行以协助农业社规划农副业生产为中心内容的全面规划，把我们负责经营品种的生产、基地、采集、收购、加工整装和技术推广，全面加以安排。在规划毛竹生产基地时，必须符合主要产区越多越好，有条件发展的新产区争取自给的要求。在规划土纸时，浙江、福建等省原有生产基地可多发展些文化用纸，其他省区均应本着自给自足的方针进行安排。其他产品可以参照国家计划要求、当地农业生产上的条件和购销要求，概略的加以规划，并可以结合合同的办法，把双方的产销关系固定下来，以加强工农业生产上的计划性。

为了扩大土产、废品购销业务，提高使用价值，做到物尽其用，必须根据各个品种的性能、用途及其销售情况，开展各种形式的加工业务。如用龙须草制棉絮，用各种树皮制绳子等。在规划加工企业时，一定要本着多快好省的方针，和就地取材，简单易办的原则，多办些综合性的小型加工厂，少办些专业性大型加工厂。在技术设备方面要选择为群众容易接受和掌握的。在规划废品加工业务时，应把开设加工厂的主要任务放在县社、基层社和较大的收购站身上；把挑选分类、整装的任务主要放在基层社收购点上；省、专社应该多作些筹划、试验及其他一些组织、指导工作，以便上下配合，把需要进行加工的品种都能进行加工。改变经营废弃物资“原收原售”的落后作法。为了迅速地开展加工，扩大购销业务，在

进行步骤和方法上，必須采取边收購、边試驗、边加工、边培养技术人員的办法。此外，总结群众經驗、組織現場參觀、生产實習等方法也是很必要的。

为了貫徹执行大購大銷的方針，必須主动地与有关部门协同动作，千方百计地扩大小土产、廢品的利用范围，積極推銷。在产地对于尙待打开銷路的产品，要組織專人研究用途和銷路。在銷区为支援山区大躍进，也应積極地寻找銷路，帮助产地扩大推銷，这样既能支援产区生产，又能充实自己的貨源。

随着工农业生产大躍进，在农村、特别是山区劳力已感不足，因此，必須根据小土产、廢品分散零星的特点，和便利群众出售的原则改进收購方法。河北無極县社和永年县周村基層社在大力开展加工業務的基础上采用以基層社为中心組織流动收售小組，串村串戶边供应日用品、边收購小土产和廢品的办法；福建和安徽兩省的許多县社的小土产和廢品的採購機構委托农业社的供銷部代購的方法；在城市密切結合街道工作，組織小商贩划片包干巡回收購廢品，深入机关、学校进行約时收購的方法。上述这些收購方法都是既能便利群众購銷，又能节省時間，很受群众欢迎，值得推广的好方法。

为了多快好省地开展小土产、廢品採購業務，必須改善經營管理，减少中間环节，改正一切限制發揮群众積極性和不利于支援工农业生产的办法和規定。我們知

道，在小土产、廢品經營中由于环节过多，不仅增加了不必要的开支，而且影响了商品的流轉及工农业的生产，因此必須坚决地把它减少到最低限度，凡是基層社能搞的，县社就不要經營；不适宜基層社經營的，則由县社經營。省、專及中央多从规划生产、技术業務指导，以及組織經驗交流等方面多作些工作，充分發揮县、基社的積極性。我們知道，供銷社在三大改造之前所制定和建立起来的不少的制度和办法，已經是不利于生产發展了，必須用革命精神加以审查改正，使其能够适应生产大躍进的要求。

此外应加强土产、廢品經營業務的政治領導。各級社必須結合着当地中心任务，协作各有关部门考虑安排自己的工作，認真貫徹执行有卖必买，大購大銷的方針，在小土产和廢品採購業務上来个大躍进。要教育从事小土产、廢品採購工作的全体职工，都应有一个明确而又坚决的为生产服务和相信群众的观点，同时要懂得在小土产、廢品業務上会算政治賬，会算怎样才能有利于社会主义建設、有利于人民的大賬，坚决地作促进派。應該賺的就賺，應該賠的就賠。反对不看大局，小手小脚，不敢積極經營的作法。要認真地进行整風，提高領導思想水平，改进領導工作方法，密切联系群众，鼓起革命干劲，不断地扩大小土产、廢品購銷業務向前躍进、再躍进，全力支援工农业大生产。

东升农业社發展多种經濟的规划

河北密云县的东升农业社，位于霧灵山北麓，总面积一万四千一百六十亩，深山溝地占84%，全境群山环抱，川河縱橫。全社由七个自然村組成，分布在河川兩旁，共二百一十五戶、一千零五十四人（男整半劳力二百六十八人，女整半劳力一百五十一人），每人平均二点三亩耕地。在农业上由于施行了精耕細作、增施肥料、引水灌溉、扩大高产作物等技术改革，去年粮食平均每亩产量达三百七十五斤，超过战前（1936年）水平108%。畜牧业也有增加，如現有羊九百八十七只，超过战前水平14.8%，猪和牛的飼养数，也已超过和接近战前水平。去年全年农副業总收入达七万九千元，每人平均七十四元九角，达到山区过去中农生活水平，衣、食、住均有很大改善。但果树的发展还很慢，目前仅有梨树二百四十一棵，桃树四十棵，紅果树一百零四棵，又加經營管理不当，实收获量不多，社員信心不高；过去“人無厕所猪無圈”的现象还未改变，影响积肥，常鬧猪瘟；稻田缺肥，亩产才一百六十斤。

为調查該农业社的地势全貌、物产资源，以便因地制宜地帮助該农业社做好發展多种經濟的规划，并通过重点找出經驗，以便全面推广，河北省供銷社通县專区

办事处主任苏国良亲自帶領工作组，选定这个地区作为試点，协同农业社長、支部書記等十人，爬山越嶺，对范围内的大小山溝、主要山峰、河边渠旁、村头宅旁，都进行了全面勘察。霧灵山端多蒼松翠柏，境内山木成林，滿山柴草，高而又厚，适于大量發展畜牧业；溝谷溪旁，生長着各种野果，据与当地老农座談，可年产山葡萄三十万斤，托盤二十万斤，木棗二十万斤，都是很好的釀酒原料；南山上到处是山定子、山桃、山渣、杜梨等果木本苗，可供接植各种果树，該社目前培养的苹果、大棗、核桃、花椒、桑树等生長情况很好，証明大量發展果木有很好的自然条件，潜力很大。在修筑七里長的引水上山渠道兩旁，水源丰富，土質肥沃，适于培植苹果、葡萄等高貴果品；在十里長的安道木河兩岸，可以培植核桃；村头宅边树木稀少，可以大量栽种花椒、桑树、瓜篋等果木；滿山都是药材，以大玉朮、知母、黃芩、党参为最多，霧灵山上更有人参；此外野生油料也很多，山上树枝、树杈可供全乡十年的燒柴。根据調查，深山里确实蘊藏着丰富的资源，真是取之不尽，用之不竭，宜林、宜牧，潜力無穷，可以大大發展多种經濟。

工作組根據作好水土保持，力爭糧油自給有餘的基礎上，以發展林、牧業為主，相適應地發展多種經濟的方針，充分調動群眾的積極因素，廣泛利用自然資源，以副業生產支持農業生產的原則，目前利益和長遠利益相結合的原則，配合農業社深入發動群眾，依靠群眾，由上而下，又由下而上地反復討論，經過管理委員會通過，制定出1958年至1962年的多種經濟規劃。專、縣社並確定以東升農業社作為發展多種經濟生產基地。規劃的內容主要是：（一）畜牧部分：在今年要養豬三千一百六十二頭，比去年提高三點一九倍，平均每八三頭，到1962年將發展到三千六百頭，平均每八三五頭；在今年要養牛二百一十五頭，比去年提高一倍，平均每五八一只，到1962年發展到九百六十七只，平均每八零點九只；在今年要養羊二千一百只，比去年提高一點一五倍，平均每八兩只，到1962年發展到一萬五千六百五十只；以全部發展數計算，今年約可收益十一萬多元，1962年收益將達到三十八萬多元。另外，通過飼養這些牲畜所增加的肥料，僅今年即約有一千萬斤左右，對支持農作物增產將起很大作用。（二）大力發展養雞、鴨、兔、蜂：計劃今年平均每八養三隻雞，五個人養一只兔，三個人養一只北京鴨，共養蜂一百箱，以上全年共可收入三萬七千元左右；發展到1962年，收益即可達到二十三萬三千元。（三）果樹：針對前後山氣候不同的情況，決定因地制宜培植不同的品種。今年在原有基礎上，每八保證種甜杏、苦杏和毛桃、核桃各五十棵，紅棗二十棵，紅果十棵，蘋果、紅梨、花椒、白梨各五棵，全年共發展甜、苦杏和毛桃、核桃各五萬棵，紅棗二萬棵，紅果一萬棵，蘋果、紅梨、白梨各五千棵，在村邊宅旁種花椒五千棵，道邊、渠埂、河岸種桑樹五萬棵，利用引水上山的大溝兩旁試栽葡萄一百架，院中種瓜篋一百架，另外在荒坡空地有計劃地種黨參、白芷、馬斗苓一部分。到1962年除梨、核桃、蘋果不能結果外，其它如杏、毛桃、紅棗、花椒、葡萄、瓜篋等可得收入三十三萬多元，再加上藥材、木柴、荊條等副業收入就更可觀了。

上述規劃實現後，社員生活將有顯著提高。今年副業收入可達十三萬多元，糧食可收入十萬多元，平均每八可收入三百六十八元爭取達到四百元，比去年上升293%（三十萬斤葡萄、二十萬斤托盤、二十萬斤木棗尚未計算在內）。到1962年，副業收入為九十五萬二千多元，糧食十六萬元，每八平均收入為一千零五十五元，比1957年上升十四點一倍，這不僅是山區人民生活得以躍進式的改善，對出口物資也有很大增加，對社會主義建設提供了物質基礎。到那時將成為滿山花果，牛羊成群，豬只滿圈，村村鷄鳴，河有游鴨，清水良田，五谷豐登，百花齊放，歌聲遍野。

在試點工作中，有如下幾點體驗：

一、依靠黨委、依靠群眾和發動群眾，制定的生產

規劃，才能積極可靠，才有群眾基礎。根據勘察結果，工作組提出概括的、經營多種經濟規劃的初步意見，向鄉黨委進行了匯報和研究，引起了黨委的重視，區委掌握全區規劃，新城子鄉黨委書記親自配合搞重點，不僅負責推動基層黨的組織，並親自主持召開群眾大會、片會等，啓發群眾樹立作好多種經濟規劃的信心和干劲，順利地作完了規劃。工作組幫助農業社作出的規劃草案，又經該社黨委及社務管理委員會反復地審改補充後，在群眾大會上進行了動員報告，公布了發展指標，說明規劃來源及根據，並分別召開了生產隊、老頭和婦女座談會，使男女老少社員心里都有了一本賬，以便分片討論，修改規劃。在討論中引導社員提有利條件，擺困難、擺問題、動腦筋、想辦法，展開深入的辯論，以統一思想，提高認識，明確發展多種經濟的方向。這樣由上而下又由下而上的認真討論修正，通過了1958年至1962年的副業生產規劃，群眾非常滿意，並說：“工作組真是來幫助咱們過好日子。”

群眾發動起來後，又可打破社幹部中的保守思想。原計劃與縣供銷社簽訂預購活牛合同，由縣社預付活牛一百頭作為定金，按原成本八角作價，收回時按四角八分肉價折合，有些社干打不通思想，有顧慮，怕賠錢。但向群眾公開成本後，算出三筆賬，一是繁殖牛多數帶犍，理應高於肉牛價；二是不要這批牛，到1962年就不能實現養牛的規劃；三是不要牛，肥料不能增加，實現糧食畝產五百二十斤的規劃也有困難。賬算清後，群眾都認為“這是打着燈籠也沒處找的大好事，不是共產黨領導，誰能這樣關心山區農民呀！”幹部們也全都搞通思想，派人接牛。

二、從為政治服務、為生產服務、為群眾服務的观点出發，解決農業社勞力不足的主要矛盾，是解除群眾顧慮，發動群眾經營多種經濟的關鍵。在發動群眾討論規劃時，社員顧慮最大的是勞力不足，該社引水工程浩大，須勞力二萬七千個，而全社燒柴須二萬八千個工，加上往田里送糞費工更多，以上這些活計，均須於五月份前完成，全社男整半勞力二百六十八個，一共最多只能出二萬六千八百個工（上山打柴、治水打石，婦女干不了）。工作組根據群眾顧慮，首先觀測了地形，研究出一個快速運柴方法來解決人畜力之不足，即由村南溝產柴的山上至本村南門，架起一道約六里長的“鐵絲高空綫”，坡度很大，中無間隔，山柴由高空綫滑下來，速度快、運量多。只抽出三十個勞力割草打柴，三百天即可割柴草五百四十多萬斤，約可節省二萬多個勞動力，可以投入水利工程，加速引水上山的建設。供銷社又以收購山貨、大柴預付定金形式，解決了這項資金的困難，並及時供給了七百多公斤鉛絲，由電業局幫助架設好。其次，針對該社由原村內送糞每天至多能送十馱的人畜力浪費情況，經研究把牛羊圈分布在各山溝內，每天最少可送五十馱（現有南山溝是這樣作的）。這樣，

該社勞力安排下來了，節省出大批勞力、畜力從事農、副業生產。此外，根據群眾提出小雞小鴨不好喂養，想要成雞成鴨下蛋自己勝的要求，密雲縣社給調劑了純種雞二十三只、京白鴨六只，並調劑巴克夏豬八頭、良種兔十對、撥給牛一百只、羊三百只。

三、領導幹部帶頭探山，作好勘察工作是在試點中搞好規劃的先決條件，是作好宣傳、說服群眾的可靠依據。勘察工作是一項細緻、複雜而又艱苦的工作，既要查山，又要查水；查地質還要查氣候；查資源又要查出路，不但要查目前情況，還要了解過去和分析將來情況；不只要登山越嶺，還要用腦力分析，召開老農、牧民、藥農等座談會等等，必須領導幹部親自出馬，携同當地熟悉情況的群眾，深入大小山溝，細致勘探，給農業社找到財寶，找到發展多種經濟的生產門路，才能幫助農業社進行規劃。但勘探出資源，不等於是寶，還要把資源利用起來。當地產釀酒野生水果約七十萬斤，過去是貨棄于地，利用起來是一項很大收入，對增加酒源，節省糧食意義也很大。故確定今年供銷社與該社建小型釀酒廠一處，可增加群眾收入八萬元，如提高水果價格（毛桃由一分多錢一斤，提到六分一斤），建果園廠一個，以增加群眾收入，鼓舞群眾培植果樹熱情。

四、培養骨幹作好思想發動工作，才能發展多種經濟。工作組掌握以發展農、林、牧為主，相適應地發展多種經濟的原則，大力地進行了宣傳，在方式上召開了干部會、群眾大會、小片會、骨幹會、婦女會、老農座談會，進行了宣傳訪問，並幫助十戶社員作了飼養家禽生產規劃，逢人說，見人就講，將養豬、養雞、培養果樹等副業對國家、對個人的好處深入人心，因而使得大

部分人認識提高。但在討論規劃中，也出現了一部分人消極觀望，他們說：“別聽說的好，不准怎樣”，也有少數落後人說：“供銷社反正是為掙錢，一切都依靠貸款。”工作組針對這些情況，便事先培養骨幹，並幫助骨幹定出計劃，先供給骨幹一些良種，群眾一看干部們全養了，也就積極作計劃，搞起畜牧、家禽生產。

五、制定山區生產規劃，必須充分注意到山區生產多樣化這個根本問題，應該是農、林、牧、副業相結合，發展多種經濟同時並重。林業、土特產、副業和勞力的規劃，是根據因地制宜、合理利用土地的原則，根據該社原訂的農業規劃來制訂的。經過了解，很多社員和社員對今年糧食畝產四百五十斤的規劃顧慮很多，主要是怕肥料不足、資金不足、勞力不足。經過多種經濟規劃和架高空運輸綫後，這三個顧慮都解除了。社員一致提出糧食畝產還得躍進，由怕完不成的四百五十斤提高到五百二十斤，並完全有條件實現。這說明農業和多種經濟的互相依存性、互相促進性。農業社有了積極可靠的全面生產計劃，商業部門再制定購銷計劃，把我們的計劃密切地與農業社生產規劃結合起來，把採購和供應工作貫串到每個生產環節中去，這才能實現商業部門為政治、為生產、為群眾服務的方針。

根據這個試點經驗，該區又召開了鄉黨委書記、社長、指導員會，介紹了這個點的經驗和作法，使大家從思想上提高了一步，積極地修改和補充了原計劃，把全區工作推進一步。

（根據河北省供銷社通縣專區辦事處蘇國良同志的發言，全國土產會議資料組整理）

深入生產

指導生產

——鳳鳴供銷社苦戰一年摸出經驗

李佐道

四川省合江縣鳳鳴供銷社，位於四川南部的邊境上，境內多山，適于發展土產、藥材、林業和畜牧業。以前由於供銷社對生產指導做得不夠，農民在生產過程中的很多困難未得解決，因此，土副特產均未充分發展起來。自去年黨和上級提出供銷社必須集中主要力量做好採購工作後，即引起了鳳鳴供銷社的重視，組織了大批幹部深入農村，幫助農民發展生產，及時地解決生產上的困難，一年來取得了很大成績。去年供銷社採購額超額完成，採購總額達二十七萬七千多元。

抽60%幹部駐到農業社

鳳鳴供銷社全體職工經過學習，明確認識到要做好採購工作，最重要的關鍵是樹立生產觀點，還要深入農

村中去做好生產指導工作。為此，該社確定由一個主任專門負責採購，四個分銷店也固定由經理專門負責，並將熟悉採購工作的人員歸隊，再根據各採購人員的業務情況，統一作了調整，把老手與新手配合起來，以便熟手帶新手。接着，便抽出三十七名幹部到農村去做生產指導工作。辦法是“劃片包干、負責到底”，其責任範圍是：①摸清農業社出售各種產品的情況；②宣傳供銷社收購商品的政策和辦法；③包干負責協助農業社進行副業生產規劃和技術指導工作；④簽訂各種結合合同（購銷合同、加工合同、生產協議合同等），督促合同的執行；⑤組織農民出售，保證採購任務的完成。

到農村中去的幹部，每人負責一兩個農業社。該社黨支部書記和主任親自掌握一個農業社作為“試驗田”，

以創造經驗，指導全面。為了爭取當地黨政的領導，在大批幹部下鄉前，即請示區委，經區委同意後，又將下鄉人員的名單交區委會審核研究，並以區委會的名義把幹部直接介紹到各鄉黨支部，鄉黨支部再介紹到各農業社的黨支部，由支部書記對下鄉人員直接領導。

該社一開始就注意了指導生產和採購工作的密切配合和協作。如確定：要幫助農業社進行生產安排和規劃，協助農業社解決發展生產上的有關問題等，同時在勞動組織上也作了恰當的安排。下鄉幹部雖是固定下來包干到底，但也根據離集鎮遠近採取了兩種辦法：①離集鎮近的，逢場天回來搞購、銷業務；至於下鄉工作的供銷社理事，工作安排是逢場天協助營業，非場天抽出一定時間到農業社去指導生產，其包干的農業社是在離供銷社五華里以內的，這樣既不影响行政工作，又可深入生產指導生產；②包干離集鎮較遠的農業社，一般在十五華里左右，逢場天也不回社，一共有十八人。從實踐中看，有了駐社人員在農業社進行具體組織工作，相對地也就減少了集鎮的工作。如某時期的大宗產品上市時，駐社人員事先就和農業社訂好了合同，並及時組織出售，所以收購時就簡便得多。因此，該社雖抽了大批幹部下鄉，社內勞動力仍然安排得下來，工作質量反而比以前提高了。

深入生產 指導生產

該社下去的幹部，把農、副、土、特產品的情況摸清後，即回供銷社研究發展生產的整個規劃，把各個地區的土壤、氣候等條件、應適合發展什麼產品等先研究好，提出季度、年度的生產發展規劃。報請區委審批修訂後，由區委再召集各鄉幹部開會討論補充或修正，再把規劃任務分到各鄉，由鄉分到農業社去。

規劃分到農業社以後，供銷社即組織更大的力量，具體協助農業社進行規劃，如選擇土地、安排勞力、組織種籽和肥料等。接着就與農業社簽訂生產協議合同，從而解除農民怕栽種中不懂技術、怕以後產品賣不掉等顧慮，堅定群眾發展生產的信心和決心。在生產過程中，供銷社幹部又具體地參加生產、指導技術。在土特產品播、栽後，對於勻苗、補窩、分蘗、移植、除蟲等工作，供銷社幹部都通過參加具體勞動進行技術指導。在採摘前，供銷社又廣泛組織農民學習採摘加工技術和挑選、整理的方法。

同時，還和農業社普遍訂了結合合同，去年供銷社簽訂的合同共有四百四十一份，總值為十九萬八千多元，占供銷社全年採購總額的71.25%。由於這些合同都是通過供銷社幹部在幫助農業社安排生產、參加生產、指導生產的過程中制定的，所以具體品種、出售數量等都比較切合實際。除一部分跨年度才能實現的商品品種數量以外，去年所訂合同實現了95%以上。生產資料的供應也大部分是通過合同的方式來供應的。

該社把採購業務活動與做好生產安排、指導等工作密切結合的結果，不僅擴大了供銷社的購銷額，也使鳳鳴地區大大改變了原來的面貌。據統計，通過供銷社安排、指導而發展起來的土特產品有茶園四十五畝（一萬一千多株）、鮮石斛二千多斤、紅花十三畝、佛手柑七千一百株、吳子和木別子八百多株、棕樹一千八百株、羊和兔各一百只，鴨和鵝五百多只，還有油茶、油桐、楠竹、藥材、漆樹等三十多種，這些產品在三年內即可獲得收成，總計可增加農民收入六至八萬元。

及時解決生產中的難題

要深入生產、指導生產，就必須具備一定的生產知識，很多幹部雖是在農村中長大的，有一定的農業知識，但對經濟作物的先進生產技術卻懂得很少，怎樣突破技術關，該社採取的辦法是：總結和搜集一些有關土副產品的生產技術資料，彙編成冊印發給駐社幹部；其次，聘請採購和生產資料商店熟悉業務技術的幹部作教員，給以一定的備課時間，然後給社內幹部上課，農閒時一般每周上一次課，農忙時每月一次，學習以後還定期進行考試；另外，更重要的是發動下鄉幹部多與農民研究、學習，總結和推廣農民已有的或新創造的好辦法。

該社派幹部下農村指導生產時，也碰到了一些困難，如不少農民很想發展土副產品生產，但又怕占用好地；也有的認為：小宗土產和藥材是毛毛貨，價值不大，發展較大宗的桐、油茶等又需三、五年才能望到收穫。針對這些顧慮，該社配合當地黨政部門分別採取不同辦法作了解決，如在土地問題上，反復教育農民盡量利用田邊、墳壩、荒地、屋角等地方，能夠栽一棵的地方就栽上一棵，不能栽木本的栽草本的，至於有些要占耕地的產品（如花生、紅花等），即在協助農業社進行規劃時，慎重地按照國家的生產計劃來播種。此外，通過各種會議說明集少成多的道理，啓發農民往長遠處着眼，並具體算了政治賬（對國家、對自己有什麼好處等）、經濟賬（現在栽種費成本多少、將來能收穫多少等），解除了農民認為“小宗產品不值錢”，“大宗產品要等三、五年才能換錢”的顧慮。

農民對發展多種經濟作物的思想問題解決後，要發展生產，種籽需要得很多，且因季節關係需要的時間又很迫切。該社在這個問題上，採取的辦法是：首先將需要的品種數量進行排隊，當地能解決的，即號召農業社互相調劑，供銷社協助進行宣傳動員和組織工作；對當地只能解決一部分的，其餘部分由鳳鳴供銷社負責到縣社聯系，盡量組織縣內農業社相互間進行調劑；對本地不能解決的，該社即派人到外地採購。同時，為了減輕種籽的供應壓力，該社經請示區委，自己選擇適當地點，種了一些紅花、桐、油茶、棕樹、藥材等苗圃；也組織農業社將野生的一些土產（如棕樹等）進行了分蘗培植，鋤去其中雜草，移植小苗加以施肥等。

再向前躍進

今年农业生产掀起了跃进高潮，鳳鳴供销社为适应新的形势，全力支援农业生产的发展，购销业务也大大的跃进了。在采购工作上，该社决定在继续巩固已有成绩的基础上，进一步做好深入生产，指导生产工作，并已作出了跃进规划。除下乡指导生产的干部由原60%增

加到80%左右外，在具体产品上，楠竹采购计划将比去年增长一倍；再发展佛手柑、鲜石斛各两万株；扩植红花三十亩、吴于子三千株。总之，各项产品的发展规划比去年发展的数字，最少的是增长一倍，最高的增长十余倍。目前，全社干部正在努力实现这个宏伟的规划。

兩年苦戰

山區改觀

石

橋

依靠群众 直綫運輸

1956年初，河南林县西乡坪乡和石板岩乡的党委，根据县委的要求，针对本地“地無三里平”的情况，做出开发山区的初步规划，提出了“土山变林山，深山浅山花果园；梯田种庄稼，家家户户都养蚕”的口号后，西乡坪供销社随即以此为中心采取了一系列的措施，派五个干部分头到車佛溝、西乡坪、郭家庄等农业社，调查了山上的土副产品品种、数量和生产季节。而后经过调查摸底和产品排队，制定了扩大土产收购的规划。原来收购的品种，只有蚕丝、皮张、羊绒、羊毛、柿饼、党参、杂铜等四十多种；调查排队后，增加了荆条、木材、小药材、山蚕丝、橡碗、水果等三十多种。原来只有西乡坪、石板岩、龙床口三个收购点；规划后，又在車佛溝、桃花洞等处设了收购点，还在太行山顶的东安村、馬安腦村聘请了兩名代購代銷員。随后，一面开展宣传、收购，一面派人外出开拓销路。

全业务区十个农业社很快也就组织了劳力上山割荆条，拾橡子、橡碗，刨药材，搜集山货，到供销社出售。几天之后，供销社各收购点便成了人群熙攘的闹市。高家台收购点在六、七天內就收了六万多斤黄梨，龙床口收购点在五天中即收进荆条四万多斤，个个收购点的场院里，木材、荆条、山货堆积如山。过去收的品种少，又多是一些轻便易运的物资，雇几个劳力，就能运走；现在，品种多、数量大，像木材、荆条、黄梨等又多是些体积大、笨重的产品，还像过去那样往外运根本不能解决问题。当然，比较理想的办法，是用大车整批往外运。但是，每一条出山的道路，都要经过五、六里高的大山，又窄、又陡、又险，多半只能走单行人，连牲口走着都困难，哪里能通大车！

怎么办呢？修一条出山的大路吧！县社和区委在山谷东北角的河槽里刚修成一条通往平川地区去的大车路，西乡坪供销社从山外拉回两大车棉花和铁锅等日用品，由于河道过于曲折，石头多，沙又松，大车刚进河槽，就陷进水里，最后只得请附近群众把货扛到西乡坪。别的羊肠山路，一时更难修筑加宽。看来，靠修路组织

土产出山，一时还不能指望。干部们想来想去，出路只有一条：选一条到县城最近的山路，实行直线运输；广泛与农业社签订运输合同，依靠广大群众，送土产出山。

出山的道路虽然有几条，但只有东南角穿过太行山，经魯班壑到北关西村的一条路，到县城最近。出了北关西村，就能通行大车了。一进三月，供销社便在北关西村设立了一个中转站，配备干部三人，专管转运工作。山里的产品，经西乡坪转北关西村不绕道的，就由基层社验收，然后出山；经西乡坪绕道远、加大运费的，收购点就只就地验质，由农业社直接送到北关西村过秤、结算。又根据各种产品的特点确定了不同的收购、出山办法。像木材等产品规格简单、数量大，运输时不容易损坏，就派采购员深入产地，就地验质，由农业社负责送到北关西村交货、过秤、结算，供销社出运费；羊绒、羊毛、皮张等产品，规格复杂、数量较小，就在山里验质、过秤、付款、包装，再由农业社送到中转站，到中转站结算运费；花红、李子等小水果，保管困难、运输时容易损伤，不宜远销，便在中转站附近组织了五个车户，由农业社自己把产品运到中转站，中转站代为成交，卖给车户，到各地零售；零星的小土产、废品和药材，集中在收购点，整批外运；山外农业社、供销社成批向山里购买的粪筐、簸头、荆条等，由供销社统一与买主签订合同，组织农业社将产品直接送给买主。

安排妥当后，各收购点都与附近农业社签订了运输合同。一有货，农业社就出人、出牲口，组织外运；供销社按运输里程和货物重量，付给农业社运费。这样有机地协作，使土产运输困难基本得到解决。

發展副業 战胜灾荒

转眼到了夏末秋初，谷子、玉米都已半熟。突然来了一场暴风雨，山洪暴发，庄稼被冲了四百二十亩，还有许多被风吹倒，收成至少也要减一半；山脚下的桑树，也冲倒了三、四千棵。西乡坪供销社主任李林恒眼瞅着群众上半年的农副业生产都搞得有了些眉目，生活也有了改善，哪想到半路里飞来了这一场天灾！心想：今冬

群众日子还能对付，要不赶快想办法，明年春天可就难过了。越想心里越沉重。

雨停后，听说石板岩受灾最重，李林洹就跑到石板岩。一进村，遇到几个人在議論出山謀生。社員桑建元对他說：“李主任，看这样子，再呆在这山里，过了年就沒法过了。不如趁早到山外当工人去！”有的人又附和着說山外比山里有前途。李林洹赶忙找到正在村里的区委副書記郭万杰和乡支書馬章明，向他們彙报了这些情况。当夜，三人一起帮助德丰农業社制定生产渡荒的规划。这个农業社有荆条、木料、木板、药材等产品可以生产，山上散落着無數橡子、橡碗、山核桃和杏核，可以組織妇女、兒童上山去拾；群众还有一部分山楂、鷄蛋、羊絨、羊毛。共有十五种产品可以組織生产、出售。計算了一下产量和价值，到1957年麦收前的八、九个月中，就能收入一万多元，全社七百多口人，除买足口粮外，还有富余。便决定組織五人鋸木板，二十五人上山砍木料，一百三十多人上山刨药材、拾山貨，二十多人編荆篾和籬头；并修一盤水磨，代群众加工糠麸。第二天，召开社委、生产隊長、社員代表大会，說明要渡荒，必須搞副業，并宣布副業规划，組織大家討論通过，安定了群众情緒。供銷社也在会上和农業社签订了产品收購合同。

从重灾区摸索到一些經驗之后，供銷社又按照党委的統一布置，通过查資源、找門路，积极帮助其余九个农業社分別制定了生产规划。如当地有些社員会燒木炭，供銷社便帮助朝陽、桃花洞等四个农業社修了八个窑，抽出四十个劳力上山砍柴、燒木炭；还帮助西乡坪农業社組織了二十多个劳力到悬崖上砍柏疙瘩，煉柏疙瘩油。这样，很快在全業務区开展了編荆篾和籬头、鋸木板、刨药材、砍木料、割荆条、燒木炭、煉柏疙瘩油、搞运输等十几种副業生产。

石板岩村农民桑光岳，过去編籬头，总是不好找銷路。这次，农業社把他編在荆編組里，他就担心地說：

“供銷社倒是一片好心；可这么多人編篾筐、編籬头，哪有那么多买的？他們找不到銷路，咱也不能硬让人家背包袱。”供銷社干部听了，知道群众还对銷路有顧虑。便派人四出找銷路，很快就与县社、服务局、药材公司、木材公司以及水冶鎮、进家庄等地荆編組織，签订了柿餅、黄梨、菜羊、山楂、药材、籬头条等产品推銷合同。随找到銷路，随向群众宣布。但是，还有很多次黄梨，服务局和其它單位，說啥也不要；供銷社經過多方面联系，了解到服务局要干梨片，药材公司要山楂片；同时，供銷社往外运山貨需要荆篾作包裝容器；于是，便动员群众把次黄梨和山楂切成片，晒干，結果都变成了暢銷貨。又根据运貨的需要，組織德丰农業社編了一千多个荆篾。供銷社还利用土榨將椿树籽榨成食油，供应群众。群众听说所有产品都有了銷路，放了心，一心一意埋头生产，掀起了战胜灾荒的生产热潮。

大批群众参加多头多路的副業生产，一些技术性较强的副業，生手就搞不了。有些人砍木料，不是砍得太長，就是砍得太短；还有些参加荆編組的社員，只会編籬头，不会編荆篾，有的甚至什么也不会編。供銷社便組織几个木工，先按照木材公司要求的規格，做了些样品，放在工地，讓大家照着样品生产。又派兩名干部深入石板岩德丰农業社，組織有經驗的荆編能手，按照供銷社要求的規格，編出一些梨篾、柿餅篾和山楂篾，給大家做样品；还帮助他們把全荆編組的二十个人，划分为三个小組，每組都有一两个熟手，采取包教包学的办法，傳授技术。这样，群众的生产技术迅速提高了。1956年秋后，編的荆篾还有10%的殘次品，到1957年二月份，就全部够規格了。

供銷社多方支持群众开展副業生产，經過十个月左右的奋斗，終于用副業收入，弥补了天灾的創伤。从1956年秋受灾后，到1957年接上麦收，供銷社通过收購各种荆篾、籬头、筐子、籃子、木板、药材、柏疙瘩油、木料、木炭等产品和运貨，共使群众增加了二十六万多元的收入，平均每人收入三十二元八角多。

長期建設 培植生产

1956年底，李林洹到車佛溝收購点檢查工作，見到社員陈起龙把一些很嫩的小党参也刨来卖了。李林洹不禁想道：“車佛溝这一帶的群众，历来就主要依靠种党参过日子，要是把小参都刨了，以后过日子指望什么？”便匆匆找到車佛溝农業社支書桑学章，商量办法。兩人决定，教育群众保护原有党参的生产；并利用不宜种庄稼的背陰山坡地，扩种党参。便从信用社貸了專款，由供銷社派干部楊太开到盤陽买回党参苗四千五百斤，扩种了四十亩党参。

从这件事上，李林洹悟出一个道理：以前支持群众开发山区經濟，光靠收購，缺乏長远建設的打算；看来，帮助群众培植生产，倒是个根本問題。他的这个想法，立即得到党委和理事会的支持。供銷社便迅速开展了各种果树和药材种苗的調剂供应工作。像花椒种、橡籽、核桃、麻籽等，都是就地調剂供应，就采取随收随供的办法，不加核算，白尽义务；紅薯、党参等，本县無貨，数量又大，需要到鄰县采購，供銷社便与鄰县兄弟社签订合同或協議，組織农業社直接到产地取貨，供銷社只介紹，不插手經營；大黃种是出省采購物資，費用較大，由供銷社經營，只加管理費用，不要利潤。这样，到1957年底，即通过調剂供应种籽，帮助农業社培植了二百八十亩党参，二百亩大黃，五百亩橡子树，近十万棵核桃树、山楂树和桑树，还种了五亩花椒苗圃。

收穫丰碩 山区改观

这二年，群众在党的领导和供銷社的支持下，开展了多种經營，逐步發展起副業生产，山区的經濟面貌也

随之逐步改观了。高家台农业社二联队，1955年平均每人收入仅三十六元七角七分，1956年增加到四十九元零三分，1957年又增加到六十一元二角一分。全区去年平均每人买布三十五尺，比1953年增加十三倍；买毛衣的比1953年增加了两倍；解放前，根本没有穿胶球鞋，用钢笔和手电筒的，现在已是普遍现象。过去山里根本没有水车，打粪也没有茅锅和茅吊；1957年买了八部水车，六十四套茅锅和一百五十七件茅吊。去年一年，两个乡盖新房四十多间，而且都是坚固的石头房子。

群众想想过去，看看现在，说过去是“清早糠，晌

午汤，夜晚稀饭泡月亮”，现在是“清早玉米面，晌午面条配干饭，晚上红芋米粥饭”。过去，有些人想搬到山外去住，现在都打消了这种念头。石板岩德丰农业社会计李文彦，1956年秋天曾把老婆和两个孩子送到山西黎城，准备随后自己就去落户，现在看到山区建设得快，又自动把老婆、孩子接回山里。太行山东平川地区西丰村的一个青年妇女，1957年也嫁到山里的韩家凹来。群众热爱自己的山区，有人编了一支歌谣，歌颂今天山里的生活：“家住在深山，果树长满山；样样收入大，不愁吃和穿。想叫离开深山沟，除非海水淹了山。”

采取多种办法向土产技术进军

湖北隰县供销社在收购实践中深深体会到：提高收购技术，不仅是直接促进收购业务开展的重要环节，而且是防止国家财产遭受损失，指导群众生产，改变党群关系的主要措施。为此，在全县干部中采取了多样化的办法提高全体职工的土产技术水平。

（一）技术学习突击运动月：去年6月，全县掀起了一个轰轰烈烈的学习技术突击运动月。运动初期，县、基社由党内到党外，由领导到一般干部均层层召开了会议，采取大会动员，小会座谈和个别谈话等方式，反复教育干部总结技术中的经验与教训，充分发动职工认识学习技术的重要意义，从而扭转了非收购人员认为学习技术与己无关，收购人员认为自己已有技术何必再找麻烦等思想。有五百四十多名职工积极投入了学习技术运动月，其中除收购员外，有供应员一百九十四人和行政人员一百零三人。通过运动收效很大，仅行政人员能收购一百到一百五十个品种的就有七十四人。

在学习技术运动月中，所以短期内取得很大成效，一是因为领导重视，以身作则，带头学习。运动月中参加学习的有县社主任二人、科长六人和经理五人，区社支书八人和主任十五人，均以个人模范行动带头参加了技术学习，发动了群众。如黄龙区社支部副书记尚大铭同志通过虚心学习、积极钻研后，对土产药材的土名、学名、加工季节方法、规格质量、价格、一般用途都能顺流倒背，这样大大的推动了不愿学习的同志，从而掀起了学习高潮。二是注意了全面安排，做到工作与学习两不误。在“工作不能误，抽空学技术”的口号下，每天利用晚上集体学习，由技术员集体讲课，小组互学互问，其余均在空余时间自学。如柳陂基社会计柴永东同志将各种样品贴在纸面上，边上注上品名、土名、规格质量，有空就看，一个多月就学会了一百一十多种。另外，在学习内容上比较明确。在学习内容上做到“五抓”：①鉴别品种真假，认识土名、学名；②检验产品规格质量；

③知道生产季节加工过程；④知道分等价格；⑤了解一般用途。在学习方法上又掌握了先易后难、由浅入深、由少到多，在学习中始终贯彻理论联系实际的方法。

（二）县社统一集训：根据季节变化的需要，抽调基层社收购员集中在县社训练，时间一般在十天至半月。方法是县社派技术较高的技术人员为老师，基层社收购员中有经验和学习积极的为学习辅导员。学习内容是根据季节所收产品和学员原有技术水平制订教学计划，确定教学重点，明确教学内容，有系统、有重点、有目的地分为学名、土名、生产季节和加工方法、规格质量、一般用途以及普通的保管知识等，对样品逐条讲授。通过训练后学习了土产、皮毛、废品、药材等共达二百九十多科。从测验结果来看：对土产、畜产和废品有80—95%的验收准确，眼光基本一致。

（三）巡回传授，上门指导：县社和基层社配备专职技术员划片定点，分片包干，深入基层社各收购点巡回传授指导技术。一种方法是：在了解各点技术存在问题的基础上，产啥教啥，不懂啥讲啥，白天深入到收购门市部帮助收购员现场收购，边收边鉴定，边收边讲解。这样不但提高了收购员的技术水平，同时扩大了宣传，教育了群众，晚上营业完毕后，再系统地讲解理论知识，这样更巩固了收获。

（四）技术交流，相互传授：每月结合月底召开的分销店会议，抽出半天至一天时间在区社收购部摆上样品展览，组织参观、互问互测、相互传授、互问互解、互相辩论，像这样形式极为普遍。据全县去年全年统计，共召开了一百四十四次，参加人数达一千一百多人次，效果很好。

（五）老手带新手，师傅带徒弟，老手上门指导，新手登门请教。通过实行一个技术员一年要带出一两个徒弟、每个老技术员要带新技术员的办法后，去年全县已带出了徒弟五十人，使原来不懂技术的现在也能认识

产品百种以上。

(六) 县社經理部及所屬轉運站等接貨單位在驗收貨物時，發現分店交貨不合國家規定的規格質量，即隨時寫信給交貨單位，指出錯誤地方和今後怎樣驗收，必要時可給样品，信件由承運人帶回。這也是統一縣區社技術眼光的好辦法，可以迅速促進技術的提高。

(七) 請進來、派出去。隨着新產品的發現，出現

了新的技術困難，便請外地技術員到內地傳授，或派人員到外地請教。如今年該縣從山東請來一個扎竹掃帚的技術員教會了干部六人；分別派人到棗陽、襄陽等地學習剝制野生麻杆皮和棉杆皮經驗的達十三個，回縣後向各區進行了傳授。

(根據湖北省供銷社土產處邵忠貴的發言，
全國土產會議資料組整理)

征 服 荒 山 老 林

劉 鴻 遠 李 集 杞 余 躍 進

貴州水城全縣面積六百一十八萬畝，荒山老林約占70%。這些地區蘊藏着大量的沒有被利用的茶、漆、棕、竹等林木，以及有經濟價值的野生動植物和礦藏。過去，供銷社對這些資源心中無數，干部們存在着“等客上門”、“來多少收多少”和“有銷路的收，沒銷路的不收”的經營思想，認為“荒山潛力不大，沒有什麼搞頭”。針對這個問題，去年七月間，縣社召開了區社主任會議進行辯論，初步批判了重大宗、輕小宗，只管中心地區採購、忽視邊沿地區開發工作的觀點；明確了開發山區資源，支援國家建設和改善山區人民生活的重大意義；並通過產品排隊，算了細帳，初步扭轉了干部的錯誤思想，大家表示“要征服荒涼的公雞山”。

在干部思想問題解決之後，新的問題來了：“荒山這麼遼闊，從什麼地方着手進軍呢？”“不識貨，去也是白搭呀！”為了解決這個問題，縣社帶頭組織了一個隊，首先到荒山去勘察，以便領先一步，吸取經驗，指導各區勘察工作。這支勘察隊，在當地黨政領導與支持下，訪問了鄉干部、農業社主任、干部、老農民、藥農、土藥師，召開了小型座談會，在“向群眾學習、同群眾上山”的指導思想下，還進行了踏勘。經過七天的辛勤勞動，發現了十二個品種，單綫升麻的年產量即達二百五十萬斤。接着，全縣先後共組織了二十五個勘察隊、組，到四十六個重點邊沿鄉去“探寶”。據初步統計，發現有：茶樹三萬四千多株，漆樹兩萬三千多株，以及野百合、石蒜、蒼耳子、山蒼子、老鴉麻、野苧麻等野生淀粉、油料、纖維和藥材。其中貝母約值四十萬元；毛松香九十萬斤；華稿二百七十萬斤；野生油料四百六十萬斤；纖維類五百二十萬斤；紅根五百六十萬斤；青杠子七百四十萬斤。據部分統計，全縣共發現新品種五十二種，年產總值即達一百五十多萬元，全縣每戶農民平均可增加收入二十元零六角。這樣一來，供銷社干部不僅為國家探明了這麼多財富，而且初步摸到了開發荒山老林的門路。

勘察出來的新品種，往哪里去銷呢？這麼遼闊的地

方怎樣收購起來呢？下述作法便回答了這個問題。楊梅區社發現馬報子後，即把样品送給藥材公司去鑒別；阿憂區社發現野百合後，也把样品送給省社土產處去化驗，待價格下達後，即行收購。不少基層社還採取了邊勘察、邊宣傳、邊指導生產、邊供應生產生活資料的辦法，收到了很好的效果。在宣傳方面，大都採用人背、馬馱样品展覽箱，巡迴展覽的辦法，全縣共有八十五個展覽箱，有的展出了一百零七個品種。不少供銷社還採用了大字報、黑板報、價格表等方式擴大宣傳。許多供銷社在展覽样品的時候，還向群眾交代了採摘、加工的技术。南關區社組織挖天花粉有經驗的農民在當場傳授加工技术後，一個分銷店去年收購的天花粉即比1956年收購額增加了三十七倍。為了便利農民出售，供銷社還實行了：好、滯兼收，干、濕兼收，大、小兼收，多、少兼收，原料、成品兼收，隨到隨收，分片包干，約時定點，串寨上門等收購方法，真正貫徹了多收、快收的方針，做到了數量大、質量好。由於上述原因，全縣超額完成了1957年採購任務的10.28%，其中土特產品收購額比1956年增加了二倍半。同時由於及時組織漆工採割荒野漆樹，1957年生漆採購量比1956年增加四倍多。

由於一些產品數量大、質量要求高、交通不便，必須建立加工基地。濫壩區社建立了一所簡易的加工房，短期內便加了一萬二千多斤黨參，二萬四千多斤天南星。事實證明，這樣作，不僅便利了農民生產，供銷社做到了多收，快收，干、濕兼收，而且也提高了產品的品質、規格，減少了霉爛和運費，從而降低了成本。僅十一區猴場、紅岩分銷店加工的一萬六千多斤天門冬和天花粉，便節約了一百三十多元的運費。

為了培養野生植物貨源，供銷社試種了四十三個品種，已組織農民參觀了一萬五千餘人次。法耳區馬場鄉黨支書李兆林參觀回去後，栽了几種，這個鄉的農民看見黨支部書記在栽，他們也都栽種起來了，有的農業社也正在計劃進行人力培植。

廢品也值黃金萬兩

在祖國建設大躍進聲中，河北省無極縣供銷合作社，在收購廢品工作方面，提出了振奮人心的躍進指標：一九五八年保證收購八十五萬元的廢品，爭取收購到一百萬元。一年之內收購的廢品，按全縣二十五萬人口平均每人合三元四角，爭取達到四元。他們在“有賣必買、大力推銷、普遍加工、充分利用”的口號下，正積極開展廢品採購業務，向創造萬兩黃金財富的指標邁進。早在去年，無極縣合作社就曾經取得了超額完成計劃，採購廢品五十萬三千元的突出成績。並且摸出了不少工作經驗，因此，他們對實現這個躍進的指標充滿着信心。

群眾方便了

無極縣有一百八十五個村，一九五六年只有十四個點和一小部分商販收購廢品，群眾出售很不方便。一九五七年，便有四十三個分銷店、十三個合營戶、一百八十二個小商販經營收購廢品業務，基本上做到鄉鄉有收購點、村村有收購員。此外，九個基層社還各設有一個流動收售組，深入各村流動收購。這些流動組邊收購、邊供應，春天帶犁鏵子，夏天帶成荊，秋天帶鐮刀、木杈、簸箕等農具；農忙時節，流動組就在中午和晚上下鄉，不耽誤農民生產。群眾方便了，廢品的收購量也就日漸增多。

過去，供銷社在收購廢品工作上最大的苦惱之一就是不懂技術。一九五六年，該縣邢村供銷社連破鞋、破布都不敢收；收廢錫只有皮錫一個規格，鉛也當錫收，供銷社賠錢，群眾有意見。去年，縣社將三個技術員下放到基層社，召開了技術訓練班，每兩、三個月分片召開一次技術會，平時注意巡迴輔導。大多數收購員懂得了技術，收購的廢品基本上都合乎規格要求。基層社不再發生由於不懂技術招致虧損的事兒，也都敢於大膽放手收購。

老太太把廢品當成寶貝

開展收購廢品工作，最重要的是做好宣傳。無極縣供銷社經常利用黑板報、廣播筒和樣品展覽（下鄉展覽、集日展覽）等方式，邊宣傳、邊展覽，讓群眾都知道供銷社收購些什麼廢品，各種廢品值多少錢，不僅逢集、逢會，下鄉宣傳、展覽；農業社、生產隊開會時，他們也乘機講一些關於收購廢品的事，而且還組織社會力量幫助做宣傳。過去群眾認為賣廢品丟人的思想漸漸的被扭轉了。老太太們知道了廢品也能賣錢，都把破布

爛棉花當作寶貝似地收集起來賣給供銷社。

廢品用途太大了

供銷合作社把廢品收購起來之後，非常重視廢品加工工作。他們加工類型大体上分兩種：簡單地加工挑選（分級分類）和加工改制。據統計一百斤破布，可挑出白中布二十三斤，雜色中布二十七斤，白新布三斤，雜色新布十三斤，針織品三斤，毛織品一斤，棉紗四斤……。經過簡單地加工挑選分類之後，其中百分之七十五能夠充分利用，提高了使用價值，只有百分之二十二做造紙原料。他們加工改制的辦法也是多種多樣的，比如把破布毛巾打夾紙；把舊棉加工成漂棉、織成土布等等；將針織品拆了錢再織襪子和布；用廢毛織品織毛衣；雜骨熬油；棉籽油渣子做肥皂；皮襖剪下羊毛交畜產公司，皮板熬膠；把估衣加以縫補、改制、洗染。凡是能加工的都進行加工，廢品都變成了值錢的商品。去年，這個縣收購起來的廢品絕大部分是經過加工的，加工的方法由十一種，擴大到三十五種，成品有四十多種。供銷社在廢品收購工作上的收益，一年即達四萬八千多元，而且還由於組織農業社的社員、五保戶、半勞動力、剩餘勞動力進行加工，使他們得到工資七萬六千八百元。等於為農業社安排了十五萬個勞動力（該地勞動力有富餘），減輕了農業社的負擔。如果把加工工資，再加上採購廢品的總額，農民實際增加收入五十八萬九千七百八十二元。這筆錢可買三百六十萬斤化肥，全縣五十萬畝地，每畝可攤七斤多；可買七百四十萬斤粗糧，够二十五萬人吃一個月。

提上了黨委議事日程

廢品收購、加工工作做得好。當地黨政領導部門也就更加重視和關心這項工作。經常地听取供銷社關於這方面工作的彙報，及時加以指導。去年三、四月間，無極縣委財貿部曾召集各鄉鄉長會議，宣傳收購廢品對增加群眾收入，支援國家建設的意義，要求鄉政府支持。并把这个精神一直貫徹到農業社、生產隊。縣人民委員會把廢品的規格、價格、用途印成表，發到農業社。還通知各機關學校等單位清倉排队賣廢品。這樣給供銷社收購廢品工作很大的便利。縣社理事會對這項工作抓的也特別緊。廢品採購工作常常是理事會的重要議程。理事會主任親自下現場組織工人改良工具，給廢品收購加工人員以各種鼓勵。職工積極性很高漲，搞競賽、評

加強技術指導 擴大胡麻採購

第二商業部菸麻採購管理局

胡麻是亞麻的一種，我國西北和華北各省產量很大，籽可榨油，杆可剝取很好的纖維。據不完全統計，如把全國的胡麻纖維全部採購利用起來，即可織布三萬匹左右（每匹以十五斤計），這對彌補纖維原料不足，增加國家財富和農民收入，均有極其重大的意義。

但從各省的採購工作情況來看，兩年來却一直遠遠落後於胡麻生產發展的需要，例如內蒙、河北、甘肅及山西等四省一九五六年生產胡麻纖維約有二百九十萬担，實際的收購量却只有三萬六千多担，去年雖有所進展，但收購量也只及實際產量的1.03%。其原因，除採購部門缺乏收購經驗，和不同程度存在着資本主義的單純核算觀點不敢大膽經營以外，主要是對農民的生產和加工溫制技術指導工作做得不夠，致使產量雖大而無法剝制，或剝制出來不合規格難以推銷，為解決這一問題，特提出如下意見：

第一，採購部門必須樹立生產觀點，要從積極扶植和指導農民的生產入手。具體的說，主要應該做到：

（一）因地制宜的提倡播種純種的小胡麻（即油纖兩用胡麻）。如內蒙豐鎮縣因種籽較純（蘇聯胡麻占50—60%），不但麻籽產量大，麻杆產量也高；河北崇禮、張北等縣從去年播種大小胡麻的對比中也得出經驗，即大胡麻纖維短、質量次，籽的產量也不及小胡麻。

（二）提倡提前播種、合理密植。因為胡麻的生長期只有一百天左右，過去農民一般認為胡麻不怕風雨，多數晚種遲收，收割季節正是三秋農忙和水源缺乏時，不但勞力支配不開，溫制也有困難。根據張家口專區的經驗，如果提前十天或十五天播種，到陰曆七月底八月初即可開始收割，溫麻時間和勞動力安排的矛盾都可以得到適當解決。再加上合理密植，就可以保證增產和提高質量。（三）收割應在八、九成熟時最好。據張家口專區經驗，早收不但種籽少損失（並不影響出油率），而且麻的纖維也好；在收割方法上，應改刀割為手拔以增加長度（過去一般習慣用刀割，把三至四寸麻杆留在田里），如田間管理周到，一般可達到二點七尺到三尺左右，合乎收購標準的一、二等品。因此應大力向農民開展宣

傳，並針對手拔比刀割勞動繁重的情况，配合有關部門協助農業社合理解決工分報酬。

第二，要大力推廣機器剝制。過去的剝制方法大部分採用木棒打和木鋤刀鋤等手工剝制，一個勞動日僅可剝制五至六斤。胡麻產區又多系地廣人稀、勞力不足，只有廣泛使用機器剝制才能解決這一矛盾。用機器剝制，一個勞動日一般可剝三十到五十斤。目前全國已有剝麻機四千餘台，但由於使用機器的技術指導跟不上去，致使大部分農民尚不能使用。為此，應該廣泛推廣機器剝制，一方面對現有機器要充分利用起來，要積極協助農業社訓練使用和修理機器的技術人員，縣供銷社應積極地供應機器零件，或根據機器分布情况，組織現有力量設置機器修配站、流動修配組，以便及時為農業社修配機器。另一方面，根據胡麻生產情況來看，現有機器還不夠用，尚需增添七千到八千台。因此，各地應盡量組織農業社按實際需要進行購置。對資金比較困難的農業社，供銷社可以無償貸款扶持，簽訂合同，在舊麻時分期扣還；或者機器仍歸供銷社有，農業社酌給折舊費。爭取在今年新麻收割前，把實際需要的機器供應下去。此外，為廣泛推廣農業社使用機器剝制，各縣社必要時可搞小型自營示範剝麻廠，待農業社有使用機器條件時，再轉讓給農業社，但基本上應發動農業社自辦自營。

第三，推廣溫制熟麻。根據河北、甘肅兩省經驗，胡麻經過溫制後，不但質量好合乎工業需要，而且產量大，能使農民增加更多收入（如生麻好的每斤是兩角五分，熟麻是三角五分）。目前除山西省尚無此習慣應積極向外區學習外，各省（自治區）都有較成熟的溫制經驗，應大力推廣。

第四，採購部門在支援農業生產大躍進的前提下，應掀起革命干劲大力開展收購，廣泛推廣使用。實踐證明，胡麻用途是很廣的，在紡織、造紙等工業方面都可大量使用或摻用，如河北省已制成了人造棉絨毯和手提包等。但這項工作是件新的工作，困難一定很多，應該充分發動群眾和依靠群眾多想办法戰勝一切困難，積極擴大收購，爭取在二、三年內把全部胡麻纖維收購起來。

比，工作開展得轟轟烈烈。

潛力無窮大有可為

一年來的實際工作，給無極縣供銷社幹部一個深刻的體會：廢品收購工作前途大有可為，只要依靠黨、依

靠群眾，工作一定會搞得出色。今年，他們保證收購價值八十五萬元的廢品，爭取收購到一百萬元；一年之內廢品加工產值七十二萬一千元，加工純收益十五萬元，付出加工工資二十八萬五千元。這些指標，他們都已經按廢品分類做了詳細的具體的規劃。

促进干鲜果品生产大跃进

郭月齋

我国是一个盛产果品的国家，自然条件优越，到处都适宜种植果树。果树种类多达一百四十余种，柑桔、苹果、桃仁、杏仁等畅销国内外，荔枝、龙眼、香蕉等是世界闻名的珍贵产品。几年来，在各级党政的领导重视下，果树的种植面积和产量，都有了扩大和提高。苹果一九五七年较一九五二年面积增加了89.59%，产量增加了85.16%；柑桔一九五七年较一九五二年面积增加65.36%，产量亦增加了44.82%。但与其他国家比较，生产量还是不高的。我国柑桔年产三十万吨，仅占世界总产量的2.17%；苹果年产二十万吨，仅占世界总产量的1.08%；葡萄年产七至八万吨，仅占世界总产量的0.23%。若以人口平均计算，我国每人每年仅能吃到水果十斤左右。因此，水果生产必须加快发展速度，进一步满足国内外市场的需要。

第一个五年计划期间，在果品生产方面，各地陆续出现了一些果品丰产县、丰产社。例如：山东省威海市光明农业社，在山地种苹果连年丰收，一九五七年平均每亩产量达六千四百六十九斤；福建省龙溪县友谊果农社一九五七年柑桔获得了大面积丰产，每亩产量达到八千斤以上，单位面积产量最高的达一万零三百多斤。其他许多果品产区也都有了丰产地。此外，果树上山、下滩也取得了显著成效。如在河南、安徽、山东、江苏四省的黄河故道地区，国营农场、园艺场、果园积极发展苹果、葡萄、梨、桃等品种生产，现已种植了三万多亩，并已开花、结果，品种优良；广东饶平、辽宁复县、山东烟台、湖南衡山和溆浦、陕西郿县、河南灵宝和密县、河北承德等地在山上种植苹果、柑桔，和在山地培育果苗方面，均已获得了良好的效果。

在水果出口方面，保证了出口任务的完成，给国家换取了不少的外汇。国内的销售量也有不少增加。几年来，对于干鲜果品的经营工作，虽有以上成绩，但也存在不少缺点，主要的是过去对山区特别是对偏僻地区小水果的收购和加工工作重视不够，未能满足群众出售的要求，对促进果树生产工作，受到一定的影响。

根据一九五七年十二月份全国果树生产会议提出的规划指标，到一九六二年，果树种植面积将比一九五七年扩大一点九一倍，产量增加一倍多；到一九六七年的种植面积要比一九五七年扩大四点四一倍，产量增加四点五一倍。这个规划实现后，我国人民即可吃到足够的水果，并可大大增加出口数量，为国家换取更多的外汇。实现这个规划的条件是具备的：全国农业发展纲要（修

正草案）的公布；有广大山区、荒地、沙滩和城乡空地可资利用；群众发展果树生产的积极性高涨；随着农业生产社的巩固，可充分发挥组织起来的优越性。同时，几年来各地在发展果树生产方面，已打下了良好基础，尤其是当前各级党政领导更加重视。山东省委第一书记舒同同志在全省林业会议上，提出“一年采够种、育足苗，二年整完地，三年造完林，五年绿化全省”。山西省地、县委书记会议上决定：发动全省人民苦战一年，每人平均种植三十株以上的核桃树，保证今年成活一亿三千万株，十年指标一年内超额完成。这些情况，对今后果树生产的发展，创造了极其有利的条件。超额完成干鲜果品十年发展规划是完全可能的。当然，摆在我们面前的的工作还有很多，还需要在农、林部门的统一组织与领导下，发动广大群众来做好；商业部门积极促进和扶持果树生产的发展，也将起到一定的积极作用。为此，一九五八年干鲜果品经营部门在促进果品生产方面，应着重做好以下几项工作：

第一、大力促使新建和扩建果树苗圃计划的实现。目前，各地对发展果树生产的积极性很高，但由于现有果苗不足，今年满足生产需要是有困难的。必须有计划的积极的扩建果树苗圃，大量培育果苗，争取在两、三年以内，从根本上解决苗木供应问题。搞好苗圃是实现果树生产规划的保证。商业部门对国营农场和农业社的果树苗圃，要经常加以关怀，协同解决在生产中遇到的一切困难和问题，并大力支持种子的供应。生产单位培育树苗所需资金如有不足时，可采用预购或其他办法，给予必要的扶持。在建立新的水果生产基地和大力发展苗圃的同时，对提高现有果树生产，亦必须引起足够的重视。这是因为：新植果树一般需几年甚至十几年后才能结果，在短期内不可能有大量货源供应。因此，努力提高现有果树的产量和质量，就是在近几年内保证国内外市场供应的唯一途径。现有果品生产基地的单位面积产量一般是不高的。如果都能向丰产果园看齐，赶上或超过丰产果园的生产水平，产量是可以大大增加的。如苹果、柑桔每亩平均产量达到四千斤，全国一九五八年苹果产量即可增加到十八亿四千万斤，柑桔产量可增加到二十二亿斤。为了达到丰产指标，商业部门应密切结合农、林部门大力推广丰产经验，推动有关部门供应充分的农药、药械，并且可以根据需要，自备一定数量的农药、药械，以应急需。在增施肥料，合理施肥以及加强果树管理等方面，都要积极协助农、林部门适当的加以

安排。在肥料的使用上，应首先满足果树苗圃的需要。此外，对于新的果树生产基地，在以农业及科学研究部门为主的进行勘察、规划及其它各项准备工作时，商业部门应尽可能的组织一定人员参加协助。发展果树生产主要应该依靠群众力量，充分发挥广大农业社的潜力，并注意运用民间现有的技术经验，在各地国营农场和果园的示范推动下，号召群众种植果树。在果树生产中，必须贯彻勤俭办园的方针。做到少花钱、多办事。单纯依靠国家出钱的思想是不对的。在育苗中，应提倡节约用种、用芽，做好保苗工作，努力减少病虫害和提高种苗、幼树的成活率。

第二、加强干鲜果品的采购工作，是促进果树生产发展的一个重要的方面。经验证明，多收购，农民就会多生产，否则就会阻碍生产的发展。过去干鲜果品的采购，一般是偏重了重点产区和交通方便的主要地区，对山区和偏僻的地区则注意不够，这对山区果品生产的发展是不利的。为此，一九五八年必须大力做好山区果品的采购、加工和组织开展产地销的工作。要做到凡是农民要求出售的果品，全部利用起来，不使果弃于地。对能够远销的果品，应大力开展经营；不能远销的，应开展产地销或组织加工利用。在山区的果品集散地点，可以恢复或新建山货行棧，组织山货下山出售。此外，还可组织商贩深入山区采购；对于干果也可委托农业社代购，直接运送到集中点交货。积极推广委托农业社代包装、代运货的方法，这不仅可以减轻经营部门集中包装的工作量，同时可以促进农业社加强果园管理，积极防治病虫害，改进采摘技术，减少果品机械伤害，提高产品质量；再则，还可以充分利用农村劳动力，增加农业社副业收入。这是一种适合当前生产情况和果品特点的采购方法，也是今后果品采购发展的方向。

第三、充分利用山区资源，积极开展水果加工，繁荣山区经济。过去很多果品，运不出去，缺乏利用，大量果品废弃在山里。把这些资源充分利用起来，是一个政治性的任务。河北、山西近年来开展水果制干为主的加工业务后，对解决山区水果腐烂，利用山区资源，改

善山区人民生活获得了显著成绩。密云县赶河厂供销合作社一九五七年与农业社合资建立一个烤干厂，加工杏、桃、梨干等三万斤，大部供应了出口，除去投资和成本外，尚获纯利五千元，增加农民收入一万三千多元，很受群众欢迎。他们计划一九五八年再建立小型烤干厂三座和利用废弃水果与野生干鲜果品酿酒厂三座，这些厂投入生产后，即可在全区内消灭水果的腐烂，增加农民收入约六万元，合玉米七十余万斤，等于该地区一九五七年粮食产量的三倍。在利用水果加工时，应该注意对落果、次果、果核、果皮、果心等产品的综合利用。我国仅落果、次果就占水果总产量的10%左右，有的高达30%。以上两项可资利用的加工原料，一九五七年约计有六万吨，若能利用一半，则可酿酒三万吨，增加国家积累三千万元，同时，也能增加农民收入。各地工业部门、商业部门、农业社和园艺场等，凡是有条件的均可进行加工，通过综合加工利用的方法变废弃之物为有用之物，为人民创造更多的财富。加工产品还必须注意适合销路，讲究卫生，并尽量降低成本。小型水果加工设备简单，投资少，应当主要依靠农业社来办。密云县提出“依靠群众，国家支持，小型为主，就地加工”的原则是符合当前实际情况的。商业部门为了支持农业社的厂房及设备的修缮和购置，也可通过预购产品方式，预先支付一部分定购货款，予以扶持。早熟水果很快就要开花结果了，各地商业部门应根据当地产销情况，及早做好准备工作，召开技术交流会与短期训练班，聘请技术人员通过实际操作，边传授，边推广，或组织参观评比等方法，大力总结推广民间水果加工经验。争取在两、三年内，做到乡乡能加工，消灭水果的腐烂。

今后，干鲜果品的生产和经营工作，随着农业生产的大跃进，可能带来许多新的情况和问题。商业部门必须快马加鞭赶上去，明确树立政治观点、生产观点和群众观点；加强调查研究；与有关部门密切协作，贯彻执行又多、又快、又好、又省的方针，大力促进生产的发展。并建立促进生产搞好经营、加工等方面的“试验田”，亲自下手，深入基层摸索经验，克服保守思想，促进商业工作大跃进。

昔日黄河故道 今天花果之乡

徐州市果园主任 胡大勋

徐州市四面环山，市西北与东南山的缺口，原是黄河故道，黄河改道后，留下一片沙荒地，遍地黄沙白草，人们过去都认为这片沙荒地无法利用，长期荒蕪。

解放后，徐州市党政领导计划开发这片沙荒地，经过几次实地勘察，发现地下水位虽较高（一—三公尺），但栽种果树还是可以的。一九五二年即进行种植筹备和

规划，一九五三年开始大规模地栽种苹果、桃、梨、枣、葡萄等果树，其中以苹果种植面积最大。到一九五七年春，那片不毛的沙荒地已是绿树成荫，繁花似锦。同年秋天，在徐州市场上就出现了大量新鲜的本地生产的苹果、桃、梨和葡萄等，很受群众欢迎。沙荒地农业社的农民们都惊喜地说：“沙荒里长出了‘摇钱树’。”

黄河故道土地瘠薄，时有旱、涝自然灾害，春、秋兩季的庄稼又往往被風吹沙盖，种植粮食作物收成很少。根据一九五七年果品产量計算，一亩果树的收入相当一亩粮食收入的五倍多。果树成林，还可防風固沙，在果树的行株間距間作的农作物，产量并不低，一九五七年在果树园中間种的大豆亩产145斤，是沙荒上少见的高产量。

我們的果园初建时只有沙荒地987亩，因为照顧發展和推广，在人力、物力極端困难的情况下，我們一面种树一面育苗，一九五四年培植的果苗，除了自用还有一部分調剂給本省和安徽省的几个县。几年来，园地增加了五块，共扩大种植面积3,212亩，并推动园外种植果树4,073亩。我們建园的基本經驗，主要是推迟和压缩基本建設，注意育苗和副業生产，少用員工，培养与提高临时工人的技术水平。也可以說是本着多、快、好、省的原則来勤儉办果园的。我們建园至今五年多了，共支出19万余元，副業收入9万1千元，固定資產4万5千元，現在还有5万余元的差額，預計一九五九年果树平均达5龄时，果品产量将达20余万斤，果苗100万株，年收入約达

30余万元。这說明了利用沙荒瘠地建立果园是花費小、收益大的。但在建园开始，必須注意副業生产，要以副業养短期結果的果树，再以短期結果的果树养長期結果的果树，这也就必須在建园时就对早、中、晚的果树品种进行科学地、有计划地安排，才能达到“以副業养短，以短养長”的勤儉办果园的目的。如果安排得当，国家可以少投資，甚至不投資，給以短期貸款就可建园了。

徐州市果园几年来的發展情况，引起了全市社会各阶層人士的注意，在开花結果季节的假日里，果园的游人絡繹不絕，这里已經成为人們最喜爱的公园了。他們不仅限于欣賞花木，并要求了解建园的經過以及园艺作物栽培的技术。不少机关、学校、部队等买了大批果苗种在院內的空地上，市民和郊区农民在自己的宅旁、場边和籬下也种上了果树。市民政局和銅山县都利用黄河故道沙荒建立了果园，已种植果树2,600余亩。16个农业社也都陸續建立了果园，形成了群众性的种植果树的高潮。这样，过去是穷山惡水，黄沙白草的黄河故道，今天部分地区已开始变成美丽富饒的花果乡了。

赶河厂供銷社試办果干加工厂

第二商業部干鮮果品商業局

河北省密云县的赶河厂，是个深山地区。这里的农民，有种植果树的習慣，全区每年能产杏七百万斤、桃七十万斤、梨二十一万斤，还产其它干鮮果如栗子等。但由于水果的季节性很强，保管不易，而桃、杏等多系伏天成熟，在生产旺季，也正是雨水最多的季节，往往因山洪暴發，交通阻塞，使这些水果不能运出区外，因而腐爛很多，果弃于地的現象十分严重。即或都是晴天，也由于交通不便，在运输上只能使用毛驢駝运，如果把这些水果全部运出山溝，就需要三百头毛驢駝运一年，才能运完。因此，当地农民对經營果树的情緒不高。

为了扭轉上述現象，进一步給山区农民增加收入，赶河厂供銷合作社于1957年春季，接受了县社布置的烤制果干的任务，就地建立烤干厂，进行加工。在建厂以前，該供銷社曾考虑过两种建厂的办法：一是由供銷社自己建厂，需要投資四千元；二是依靠农业社，利用民間設備，进行建厂。經過考虑之后，認為后一个办法的有利条件較多，符合“勤儉办企业”的方針，因此选择了产区比較集中的石塘路村民主农业社为厂址。該农业社地少人多，有男、女整劳动力二百四十八个，半劳动力四十四个，可以从中抽出半劳动力或一部分整劳动力来搞加工作。

但是，供銷社与农业社商洽合办烤干厂的問題时，民主农业社社長却提出許多顧慮：認為家底薄，資力不足，怕搞不好，怕賠錢后受社員們的埋怨。这时，供銷社

又提議：盈余时，各半分成；賠錢时，由供銷社負担。这样，农业社社長才算同意了；而社員們因缺乏加工技术經驗，还是有些顧慮，如农业社的副業股長沈德山說：“我長这么大，从来也沒听說过有烤杏干的事，我看行不通！”在当地党委领导和專区供銷社的支持下，通过算帳和对比的方式，又打通了思想，專区社还从順义、怀柔等县聘請了兩名技师，来解决技术上的困难。

建厂的具体办法，是由农业社投資土地八分，旧庙房九間，用修建小工二百零五个，合計二百四十六元；供銷社投資一万二千七百元，其中計有修建費二千七百元，周轉金一万元。此外，还租用了民房三間，計租价一百六十元(由厂內开支)。这样，烤干厂很快就建成了。

为了抓住重点推动一般，該厂除聘請的兩名技师外，又从六个果产区的农业社抽調了十一名思想进步、政治可靠的农业社社員，边操作、边学习，从搭爐灶、熏烤以至整裝成品的实际操作中，学会了全套技术，同时还試烤了蘿卜干、茄子干、沙果干等。供銷社还配备了一名副業股長担任采購員的任务，另外还配备了兩名干部，共計十六人，一律从事加工厂的实际劳动。在五个多月的時間內，共加工了鮮杏九万斤，产干一万斤；鮮桃五万三千斤，产干六千斤；梨十万斤，产干一万四千斤。这些成品，共售款四万四千元，除去成本三万九千元外，計获純益五千元。而且有81%的成品都达到出口的規格，

漫談節約蔬菜

孙 健

蔬菜是人們生活中不可缺少的主要副食品之一。特別是在城市和工矿区，每天需要蔬菜的数量很多，大約平均每人每天需要十兩至一斤。根据北京市的材料，按全年平均，每天需要蔬菜三百万斤左右；上海市平均每天需要五百万斤；如果把全国各个城市和工矿区統算一下，每天需要蔬菜的数量，确是相当可观的。

保證蔬菜供应的根本办法，当然是發展生产，但这只是問題的一面；另方面，还要認真提倡節約蔬菜，动员消費者，不要將可吃的菜帮、菜叶随意抛弃。

可是，也有人認為提倡節約蔬菜，是小題大做，甚至有人說：“吃白菜去帮，吃土豆削皮，这是城市人民由来已久的習慣，况且菜帮和菜皮既不好吃，又不值錢，没有什么節約的价值。”当然，單从一家一戶来看，剥去半斤菜帮、削掉四兩菜皮，确实为数寥寥、所值無几；但要从全国各个城市和工矿区来看，如果每家每戶每天都剥去半斤菜帮、四兩菜皮的話，那末，这个数字，就不是寥寥無几，而是数以万計了。根据北京、天津等地去年第四季度的調查：天津市每天抛掉的菜帮和菜皮，約有十万斤左右；北京市每天扔掉的菜帮和菜皮約占供应量的10%，計有三十万斤。如果說，剥菜帮、去菜皮，是“城市人民由来已久的習慣”，那末，这种習慣，是應該改革的，这和我們所提倡的“勤儉建国”、“勤儉持家”的新風尚是不相容的。

提倡節約蔬菜，究竟是不是“小題大做”呢？如果一个城市，每天抛去的菜帮和菜皮有二、三十万斤，那么，一个月就是扔掉几百万斤菜。在北方地区，如果一个城市在冬春季节青黄不接期間，缺少了几百万斤菜，就需要国家从很远的地方調运蔬菜来供应市場的需要。根据1957年10月至1958年5月的实績和計劃材料，全国21

个省市的蔬菜調剂总量將达138,600万斤，其中仅大白菜一种即占50%，一个城市如果缺少三、五百万斤白菜，就需要組織60个至100个左右的车皮进行运输，不仅对保證供应沒有把握，而且費用成本也很高，如从河北唐山調运大白菜到沈陽，远达579公里，每个敞車运杂費即需766元。而

且在冬季运输，还免不了要發生冻損和伤耗，不論对国家和消費者來說都是不利的。由此可見，節約蔬菜絕不是“小題大做”，而是完全必要的。

我們吃菜，不應該忘了种菜人的辛勤劳动。就拿人們吃的大白菜來說，一棵白菜的成熟，要經過播种、中耕、施肥、澆水，从立秋到立冬，三个月以上的時間才能長成。收割以后，还要經過修整、保存，最后才一棵棵的送到消費者手中。这是一个辛勤的劳动过程，我們是應該爱惜蔬菜的。北京市下放的干部中，有很多人通过切身劳动的体会，已深深感到蔬菜是来之不易的。

菜帮、菜叶和菜皮，是不是真的不好吃呢？当然不是。根据吉林市蔬菜公司的經驗，利用菜帮进行各种加工，同样受到消費者的欢迎。一般的白菜帮洗淨以后，放在沸水中煮一分鐘，捞出切成小方块，再加少許萝卜絲和鹽、醋、香油等調料，調拌以后，吃时亦很香脆可口；有些食堂还把菜帮放在沸水中煮約半小时，然后切碎挤出水分来做各种菜餚，也很好吃。同时，从营养价值上来看：据中国科学院营养專家的分析，菜叶所含維生素的成分，要比蔬菜內部含得多。

節約蔬菜應該首先由机关和部队的食堂作起，这些地方，吃飯的人数既多，而且集中。过去，有些食堂的炊事人員，为了減少麻煩或認為菜帮、菜叶和菜皮，不值几个錢，因此全部扔掉。今后，應該多向他們講明道理，把这些所廢弃的物品尽可能利用起来；其次，对一般分散的居民，也可以适当的通过街道組織，进行宣傳，并介紹一些食用方法，养成一种优良的社会風气。此外，要加强对蔬菜的貯存保管工作，尽量減少損耗。这样，对于增加蔬菜貨源、保證市場供应，將有很大的作用。

这不仅增加了出口的貨源，同时也增加了农民的收入。从价格上来看，在建厂以前，桃、杏的价格，平均每百斤只有四元上下，梨的价格，每百斤也只有八元左右；建厂以后，桃、杏的价格，平均每百斤已提高到七元，梨也提高到十元，按已經加工的数量計算，即給农民增加了六千多元的收益。此外，在工資、運費和利潤等方面，也使农民收入增加了七千七百多元。总计一万三千多元，相当于十七万斤玉米的收益。参加厂内做活的張連义（已經是兩個小孩的媽媽），她仅工資收入，就有六十四

元，不仅解决了吃粮的困难，而且添制了新棉衣，还剩下一些零用錢。这些事实，大大鼓舞了群众培植果树的积极性，仅民主农業社，去年就栽了二百多亩果树，并开辟了預林坑七千个，准备今年栽种果树。

赶河厂供銷社勤儉办果干加工厂的作法是成功的，这样作，不仅保护了山区資源，增加了农民收入，并且大大促进了果树生产的發展，从而有利于改变山区的經濟面貌。这个經驗，很值得各地参考学习。

大量發展集体养猪

陈 静 之

在农业合作化以前，我国生猪生产的基本形式是分散的、小农经济的副业生产，农民家庭养猪有习惯、有经验、有设备，饲料来源主要靠自给，并且是利用家庭辅助劳动力和利用从事农业劳动的间隙时间来养猪，养猪的目的是积粪肥田和增加经济收入。农业合作化以后，在合作社建立初期，主要目标是搞好粮食和经济作物的生产，加以基金不足，缺乏饲养经验，所以当时大量发展集体养猪是有一定困难的。同时社员家庭养猪则不仅原有的养猪设备和经验可以利用，而且分散养猪所需要的饲料和劳动力也比较容易解决。为了保证生猪生产的发展，所以国务院在1956年7月发出的“关于发展养猪的指示”中指出：“养猪历来是我国农民的一项重要的重要的家庭副业，农业合作化以后，仍然是合作社社员的一项重要的重要的家庭副业。积极组织社员家庭多养猪，‘私有、私养、公助’是当前发展养猪的主要办法”；并指出：“已经开始集体养猪的农业生产合作社，必须做好养猪场的经营管理工作，指定专人负责，制定饲养管理制度，规定养猪人员的合理的劳动定额和劳动报酬，把合作社公有的畜牧业发展起来”。这一方针在当时对于保持与发挥私养积极性，使生猪生产在原有基础上继续发展是有重要作用的，从1957年生猪产量显著增加的情况来看，也证明这一方针在当时是正确的。

随着农业生产大跃进高潮的到来，养猪积肥已成为增产粮食指标的重要措施。因此生猪生产出现了新的高潮，今年全国计划养猪要达到二亿到二亿五千万头，比1957年的养猪量增加将近一倍。这一计划实现后，全国每户养猪平均要达到两头以上，其中将有許多专区、县每户平均要超过三头、五头，以至十头。在这一情况下，如果主要依靠私有、私养来发展生猪生产，必然会出现个体经济收入超过集体经济收入的现象，不利于农业生产的发展和农业社的巩固。为了增加集体经济的基础，光靠农业积累是不够的，必须实现多种经济的经营，而养猪是投资少、发展快、获利较大的一项生产，因此农业社应该积极发展集体养猪；同时，社员私人的经济力量和饲料的来源也有一定的限度，过多的发展私人养猪是不可能的，单靠私养也不能实现养猪的大跃进，必须大力发展农业社的集体养猪。

农业社集体养猪是否能够大量发展呢？对于这一问题有些人是有怀疑的。有人认为集体养猪缺乏经验与设备，搜集饲料也会增加困难，并容易引起疫病传染。这些问题在合作化初期曾经一度存在过，但是现在情况变化了，再以旧的观点来看新的情况，就必然会落在形势

发展的后面。目前大量发展集体养猪的条件已经成熟，这从徐水县养猪实践中就可以得到证明。首先是，现在农业社已经巩固，并有了一定的经济基础，许多农业社也有了集体养猪的经验，至于修建集体养猪的猪圈也不是那么困难。徐水县许多农业社在很短时间已修好了一排排的新猪圈，砖是社员动手烧的，木料是用社员投资的树木，人工是社员的劳动。因此，修的又快又好，既经济又实用。徐水县自提出发展农业社集体养猪的号召以后，两、三个月的时间就有了很大发展。目前全县二百五十九个农业社中，已有一千七百六十二个集体养猪场，集体养猪比例占到50%以上的已有九十六个社，经过大量发展集体养猪，今年秋收后全县集体养猪的数量可以提高到三分之二的比例。

其次是饲料的来源问题。分散养猪可以利用家庭中的残渣剩菜和刷锅洗碗的泔水，是有一定的便利条件的。但依靠这一饲料来源，是根本作不到养猪大跃进的，必须寻找新的饲料来源。近两年来，青、代饲料的推广已经取得一定的成效。而青、代饲料，大部分都是农作物的副产品，如玉米心、棉花碗（即壳）、芝麻秸、白薯秧等，且都是集体生产所得，这些饲料产量大，加工较为困难，因此适宜于农业社统一经营。如徐水县的农业社都建立了饲料加工站，很多站都有动力机器所带动的钢碾、钢磨，效率快，成本低，这是个人力量所不能办到的。尤其是中央确定油坊、糟坊、粉坊、碾坊、磨坊等小型加工厂下放至农村城镇进行生产以后，农业社就会有更多的糠、麸、糟、渣和油饼等饲料来源。这些集中生产的饲料，成为大量发展集体养猪的物质基础。

再次是集体养猪的防疫问题。防止猪疫发生和流行的关键在于增加农村兽医防疫人员的力量和加强防疫工作，而不在于公养还是私养。因为如果私养不注意清洁卫生和防疫工作，同样会发生疫病传染，特别在不圈养猪的地区更易发生问题。而集体养猪猪圈设备条件较私养为好，易于集中管理，并且可以有计划地培养训练兽医人员。如徐水县集体养猪发展以后，已抽调了社干和中小学毕业生七百八十九人进行了训练，现在每个农业社都建立了畜牧诊疗所，每一千头猪有一名兽医，每五百头猪有一名防疫员，并在三个月的时间内修建了一万九千三百二十个猪圈，其中有九千个是改良圈。同时各农业社还购置了治猪病的药品、注射器、手术刀、剪子等防疫器械。现在有80%的猪圈已经建立起经常的消毒制度，这样不仅解决了集体养猪的防疫问题，而且还为彻底消灭猪瘟创造了条件。

从以上情况看来，农业社大量发展集体养猪不但必要而且条件也已经成熟。因此，在生猪生产大跃进中，应该把发展农业社的集体养猪作为领导生猪生产工作的重点。当然，发展集体养猪，扩大社养猪比例，绝不应该限制和排挤私人养猪，应该用积极领导和帮助农业社发展集体养猪的办法，来逐步增大社养的比例。从全国

养猪情况看，我国原有养猪基础还是很差的，不少地区的私有养猪数量每户平均还不到一头，因此在提倡发展集体养猪的同时，也还要提倡私人养猪，使社养、私养共同发展，以实现养猪大跃进的指标。只有在少数私有养猪数量已经有了很大发展的地区（如湖南省的望城县和河北省的遵化县等地），才能采取适当限制私养猪的作法。

天津市利用泡花碱储存鲜蛋

第二商业部禽蛋商业局

1957年天津市食品公司根据中国食品公司召开的经验交流会上介绍的办法，发动社会力量（主要是各区合营食品总店及其所属行业）分散储存鲜蛋，全市九个区的合营食品总店共储存了鲜蛋五十万零七千一百斤，完成计划101.42%。自十一月初开始出缸销售，每天可供应一万斤左右，占同时期国营公司销货量的34%左右（公司每天销售三万斤），对于在淡季保证市场供应和维持小商贩的经营，起到了一定的作用。合营门市部及小商贩场反映这样储存有好处，并要求1958年还让他们储存。这项工作是怎样进行的？究竟有什么经验和体会呢？

发动社会储存是在公司和合营管理科以及禽卵经营部结合起来进行的。首先对各合营店进行了摸底，分析各店在接受任务上存在着那些顾虑。各店当时主要有三个顾虑。第一、过去没长期储存过鲜蛋，尤其是用泡花碱储存，需要一定的技术和专门知识。第二、合营单位是一家一户，总店的设备条件又很差，没有仓库、容器无处存放。现找仓库、修池子或买缸、买泡花碱都有困难。第三、即便是技术人员、存放地点、容器等能够解决，究竟泡花碱泡存鲜蛋有多大把握，损耗、销路、价格等方面是否有问题，会不会造成经营亏损。

针对这种情况，于三月份开办泡花碱储蛋技术训练班时，即给各店及饮食、糕点等行业训练了工人70名，并召集各店经理开会研究决定，由公司供给鲜蛋（不在平日供应分配之内），价格按取货时牌价算账，出售时利润归各店，如有变质损失由公司负责处理。并由公司借给容器（大缸），调给泡花碱。存放地点由各店积极寻找，公司进行协助。加上向他们宣传贯彻了旺季储备的意义和作用，各店认识到储存鲜蛋不仅能调节淡旺季库存，保证淡季供应，并可维持合营门市部和摊贩的淡季经营，从而在思想上解除了顾虑。

开始储存时，公司货源发生变化（山东、湖北等地对天津市停调及产季推迟，河北来货很少等），不能按计划调进，对社会储存无力供应。当时结合自由市场开放，又动员各店自己解决了货源问题，使储存能够正常进行。

寻找存放地点是完成储存任务的先决条件，经过公

司领导干部的启发，各店充分发挥了积极性和创造性，有的总店经理亲自动手找房子。一般单位都能广泛利用各种关系找到存放地点。例如：有的区总店股长是回民，也向清真寺借妥了大门洞地下室等地方。此外还充分利用了办公室、门市部等可以利用的地方。

在进行组织货源和下缸泡存时，一般都是从店经理到售货员一起动手，派出干部到产地采购，有的店来货时，经理们亲自动手拆箱、除草，人力不足和没有检照技术人员，即动员小商贩参加装卸车、照灯、下缸等。有的店经常到产地了解收购情况，推动了工作的开展。

泡存期中，市公司经常在技术上对各店进行帮助和指导，规定两名技术人员负责每周轮流到各点检查质量。在八月份天热时组织了检查组，进行全面检查，及时处理一些变质、漂浮蛋。此外，公司并经常了解工作情况，发现问题帮助解决。如在组织货源时，各店进货数量不一致，有的店来货多，数量超过储存任务，有的店来货少完不成储存任务，影响着各店任务的均衡完成。公司即动员他们互相支持。

社会储存的地点虽然分散，房屋简陋，温度不一致，平均存放161天（最长210天，最短90天），但出缸结果，泡花碱存的好蛋占95.4%，下货占0.97%，损耗占3.63%，石灰水储存的好蛋占96.2%，下货占0.3%，损耗占3.5%。

社会储存鲜蛋在目前国营企业仓库储存条件不足和人力物力缺乏的情况下，能使各个角落的零散房屋和人力物力得到利用，节约仓库和人员开支，符合勤俭办企业的精神。今年鲜蛋旺季应把发动社会力量储存作为一项重要工作，不仅禽卵行业可以储存，而且糕点、饮食等行业及较大的机关、团体、伙食团、食堂都可以动员储存，这样，可以减轻国家企业人员开支和市场供应的压力，调剂淡旺季供应。

社会储存，动员其自行组织货源是比较好的办法，因为储存单位自己采购，不需要大批集中，环节少，周转时间短，质量新鲜，利于长期存放，泡存后出缸质量也较高。

張三營社增產節約運動經常化

紀書元 孫士興

河北省隆化縣張三營供銷合作社的增產節約運動，已形成經常化的群眾性運動。所以能夠取得這樣的成績，主要的經驗如下：

事事有人負責：自從1956年黨中央提出“勤儉辦企業”的方針後，該社領導上即認真地進行了學習。社主任武俊川在調整商業網和徹底清理財產的工作中，親眼看到社里的損失浪費現象極為嚴重，便痛下決心改變這種現象。於1956年4月份起，深入地開展了增產節約運動。由理事委員和積極分子組成了專門領導運動的核心組，下設宣傳、發明創造、總結推廣經驗和檢查等四個小組。核心組成立後，首先進行損失浪費的調查和開展自報自查。結果發現了七十多種殘廢商品，理事會即召集門市部組長座談會，進行教育，明確了責任。從此，社內所有的事，不論大小，都有了專人負責。

徹底發動群眾：過去，職工們普遍認為：“增產必須是廠礦，節約必須是大企業，供銷社這點小事既不能增產，節約也沒多大油水”。領導上發現這些思想問題後，立即發動全體職工深入檢查損失浪費，進行座談，找損失浪費原因，批判不負責任的觀點，對職工的教育意義很大，大家一致認識到開展增產節約運動的必要性。同時，還組織職工學習了黨章、黨綱，怎樣做一個好幹部等課本，使大家進一步樹立了勤勤懇懇為人民服務的思想。

建立制度：為了使運動經常持久，在職工發動起來後，立即建立了各項制度。首先建立了“費用包干制”：按季按月由門市部作出各項費用計劃，由會計按項針對標準審查、修改，交理事會討論批准後，即交給職工們執行。如有特殊臨時開支，必須由單位提出理由，由主任批准。其次，建立了“商品損耗定額制度”。如有超額損耗，必須由原單位提出超耗的理由，原則是人為的損失應由本人負責；對人力不可抗拒的損失，才允許報銷。第三，建立了“三員驗收制”，加強了職工的責任心，減少了商品損耗。增產節約核心組還建立了逢五檢查制，檢查商品損耗、庫存定額和開支的計劃執行。此外，書記、主任每天有一人參加具體業務，檢查工作，貫徹制度的執行。

口號與要求：在把職工發動起來後，領導上即提出明確的口號。例如：1956年第二季度提出“一人一竅挖節約”；第三季度提出“實行六防，杜絕損失”；第四季度提出“人人拾廢品，冷貨變熱貨”。由於季季有口號，事事有要求，職工們在行動上非常明確，大家動腦動手，在社內出現了一種比勤儉、比節約、比竅門的幹勁。

培養積極分子：在運動開展以前，由於政治工作薄

弱，職工們在工作中缺乏互相幫助的風氣。運動一開始，領導上即抓住了這一薄弱環節，在布置工作前，一般都要先召集積極分子開會，徵求他們的意見，並教給他們帶動群眾的方法，發動先進促先進，互相取長補短、共同提高的競賽，因此，全面掀起了競賽的高潮。

鼓勵大家提建議：1957年，職工們提出了二百一十五條合理化建議，已被採納的計有一百七十一件。開始時，有的人思想上還有顧慮：怕提出來領導不採納。領導上根據這種情況，即召開了職工大會，並檢討了過去對合理化建議不夠重視，這次保證隨時提、隨時答復。同時還建立了合理化建議簿。並號召大家，大的節約要抓，小的方面也不要遺漏，這樣，職工們就同時注意了細小的節約。對職工提出的建議，能採納的就立即採納，不能採納的也向職工們作了解釋，因此，合理化建議就一天比一天提得多了。

在提倡發明創造中，曾碰到過三種抵觸情緒：1.供銷社的業務是買賣，沒有什麼發明；2.能創造的非得專家不可，這不是我們能做到的事；3.如果創造不成，反會造成很大的浪費。針對這些思想，領導上即深入花紗組，幫助他們創造了一個壓碼用的“卷布軸”，提高工作效率兩倍多。這一事實，立即啟發了大家的創造性，接着，副食組也創造了以小箱分類保管點心的辦法，使點心的損耗由1%降到0.5%。

總結推廣先進經驗：兩年來，張三營供銷社推廣了二十多條先進經驗。但在推廣時，也曾遇到一些保守思想的阻力，使推廣先進經驗的工作受到一定的影響。因此，在推廣經驗之前，首先要普遍組織幹部學習，先學懂意義、作用、技術，在思想上明確起來。其次，組織參觀、實地見習。例如：生產資料門市部創造出“營業盤點兩不誤”的經驗之後，有些人卻還不相信，於是組織各部門實際參加盤點，才普遍推廣開了。第三，組織辯論。當推廣“抽卡售貨”時，就有人提出這個辦法有缺點，經過辯論以後，才得到一致的認識，認為這是一個好辦法。

評比與獎勵：民主評比，及時獎勵，是鞏固與推進運動的重要一環。張三營供銷社始終抓住了這個環節，每月一小評、一季一大評，改變了過去一年算總帳的方法。為了正確執行民主評比，該社建立了獻計簿、收售結合簿、指示圖表、增產節約登記簿、損失浪費登記簿，隨時把職工所作的成績記錄下來。同時，對好人好事經常利用黑板報和會議機會，進行表揚，來鼓勵先進、啟發一般、推動落後。由於評比工作做得好，張三營供銷社在1957年涌現出十四名先進工作者，約占總人數的一半。

采不尽的野茶

令狐榮耀

贵州省遵义、鳳崗、鯉水、正安、道真等五个县的供销社，积极派了大批干部和组织农民群众深入山区，勘察野生茶林。截至二月中旬为止，已经发现野生茶林九千二百六十多亩，根据重点调查结果，每亩平均有大小茶树三百五十余株以上。从野茶的生长情况看来，每亩茶林最少可以采摘

茶叶五市斤左右，那么，全部已发现的野茶林，就可以采摘四万六千多斤茶叶。如果将这些野茶树加以整理培植，成为正式茶园，二、三年内每亩产量就有一百斤以上，这样，九千多亩茶园年产总量即可达一百万斤左右，的确是一笔巨大的财富。

目前，遵义专区供销社干部学校，已经抽调了全区十二个县的二百二十多名干部，进行茶叶生产、加工、采购技术的训练，为指导群众培植整理野茶林，做好今年茶叶收购工作，打下良好的基础。与此同时，当地人民政府，为了解决群众加工野茶资金不足的困难，还决定在全区发放一万八千元的无息贷款；并规定了整理一亩茶林，发给三元奖励金的办法，大力支持群众整理茶园，增产茶叶。

计划跟着生产跃进

云南省陆良县四区供销社，为了适应农业生产大跃进的需要，做好生产资料供应工作，不久以前，组织力量到两个有代表性的农业生产合作社，调查研究当前生产资料需要情况。根据调查，农业社生产规划扩大，劳动出勤率由去年的60%提高到90%以上。需要购买和修补的农具比往年大大增加，购买时间也比往年大大提前。

该社根据调查的情况，及时召开了理事会，以大辩论的方式，批判了怕积压、不怕脱销的右倾保守思想，重新修订了计划。修订后的计划比原计划增加将近一倍左右；比去年实际供应额增加了98%。接着，进行了清仓排队，清仓排队后，发现库存农具数量不足，而且规格质量不合乎群众要求。针对这一情况，该社理事会决定：一方面对库存中规格质量不好的农具，进行必要的加工处理；另一方面则与当地农业社、手工业社进行联系，统一安排生产，组织加工。经过统一安排生产后，木器农具农业社可以全部自己解决；铁器农具与当地手

工业社签订了合同，由供销社负责供应原料，手工业社保证规格质量，进行加工；竹器农具除满足本区农民需要外，还可外调一部分。（摘自“云南省社工作简报”）

耕牛小猪调剂站

他宜球

福建省闽清县坂东供销社，为了帮助农业社解决春耕缺少耕牛及养猪缺少小猪的困难，于三月一日，成立了耕牛、小猪调剂站。在半个月中调剂了耕牛八只，小猪八十三只，农民感到很满意。

这个调剂站，供销社派有专人负责，深入农村摸清群众耕牛和小猪的余缺情况，介绍调剂，并且帮助双方议定合理价格，规定交货时间和地点，组织成交。例如溪源等乡农业社的小猪有剩余，而坂东等乡农业社则缺少小猪，经过供销社人员的介绍，便互相进行了调剂。坂东乡农业社的社员

反映：“供销社真是千方百计为我们解决困难。”

目前，该站正在继续派人深入各乡摸底，组织余缺调剂，争取春耕前调剂耕牛三十头，小猪一万头。并提出今年调剂耕牛五十头、小猪一万六千七百头的指标，支持农业社生产的大跃进。

海島漁汛

黃千城

每年春节前后，正是海南岛名产——马交鱼的“汛期”。过去由于供销社没有积极地经营鲜鱼业务，影响了渔民的生产。今年在商业工作大跃进声中，文昌县锦山乡供销社，为了支持渔民生产，于二月中旬开始，在海边设置了一个鲜鱼收购站，在半个月中共收购了各种鲜鱼一万多斤，增加农业社员副业收入三千九百多元。

为了打开鲜鱼销路，该社组织了二十一个干部，及时运往各水库工地、圩镇及内陆农业社兜售，并按牌价批发鲜鱼销售和组织群众加工腌制了一部分，准备长期供应。由于供销社积极推销鲜鱼，价格又很公平合理，因此很受渔民和消费者的欢迎。大家反映：“供销社为群众服务越来越周到了。”





怎样防止棉花霉变

尹 萍

春天，正是地潮蒸发的时期，棉花最易霉烂变质。因此，各地应充分注意调节仓库的温、湿度，及时掌握棉花所含水分的变化，保管场所要清潔干燥。

调节仓库的温湿度，必须掌握库内外的温湿度情况，设有温湿度表的仓库，一般在上午10时至下午4时测定，没有温湿仪器的仓库一般靠手摸测定。

如果库内的湿度比库外高，就应该通风，以散发潮气降低棉花含水率。如果库外湿时则不宜通风，以免库外潮气侵入。库内温度高于库外温度时，也要通风，散发库内的闷热气，反之则不宜通风。通风时还应注意：一般天气晴朗，风向东北、北、西北、西时可以通风，但虽然天气晴朗风向为东南、南、西南时，可酌情在上午7点至10点通风，在风向没有变换以前即行停止。天气虽阴，云块不甚乌黑，风向为东北、北、西北、西者也可以通风。或因库房内十分潮湿，落雨时风向为东北、北、西北、西时，也可酌情短时通风。如风在三级以上通风的时间可以长些。

陰雨天，风向为东南、南、西南时，则不能通风，因为这时通风会使库内湿度增大。雨后晴天，或虽是晴天但有大雾也不能通风，以防地面潮湿侵入库内。通风时间一般在上午9时至下午4时，因每天早晨和晚上库外潮湿，过早过晚，都会增加棉花的含水率。但天气闷热时上午11时至下午4时也不宜通风，因为这时通风会增加库内温度。如因库内温度过高，在晴朗的夜晚也可以通风，以散发热气。

棉花本身所含水分与霉烂变质有很大关系。验收时要检查水分，按棉花含水率大小分别存放，还应特别注意僵黄、霜后花的保管，因这些棉花

生长不成熟，纤维缺乏蜡质，最易吸收潮分。棉花含水率过高亦不宜暴晒，只能凉晒，暴晒会使棉花颜色变红。

经常保持库内外清潔，及时清除靠近仓库的腐烂物质和杂草。因为腐烂物质易使霉菌滋长而引起棉花霉烂变质。货场地面杂草上易凝结地面水分，清除后可使潮气随空气流动散发

出去，避免侵入棉花内。

此外，还要经常检查垫木、垫石、垛底是否有潮气蒸发，棉花有没有受潮情况；库房墙壁、柱子与棉花距离是否合适，有没有因墙、柱受潮而浸入棉花内等。特别是在春季，保管人员要定期对棉花防霉情况进行检查，发现问题及时解决，避免棉花遭受霉烂变质的损失。

过去的生漆，多取之于野生漆树，人工培植的很少，由于野生漆树逐年自然枯老，生产量亦即随之下降。目前全国生漆产量缩小，不能满足各方面的需要，因此必须大力发展生产，除勘探和利用原始漆林增加产量外，最根本和长远的办法是培植漆树。

培植漆树的方法并不复杂，且不占用耕地面积，屋前、屋后、山坡、地角、塘壩、田边等地均可种植。据四川、贵州等地培植漆树的经验，大致有播种、接木、插条、压条、分根、老树换新和移植野生漆树幼苗等办法。现将播种、分根、老树换新的办法介绍如下：

(一)播种法：是培植大木漆的方法。为使漆籽容易出芽，需在每年十一月到十二月中，将漆籽拌搅于牛粪的热粪中，贴晒在壁上，第二年春天，漆籽表面蜡质就脱落，下种后发芽快；或在播种时，将漆籽用温水浸泡一下，去其表面蜡质，并选择其中沉到水底的种籽，长出幼苗茁壮；或把漆籽让鸡、鸭、猪等吃过，痢出来的再播种，

效果也很好。播种期在雨水后、惊蛰前。种时地要耕的深，土要细，同时垫上底肥，这样幼苗发育就壮。

(二)分根法：是培植小木漆的方法。在雨水前后，选择没有割过或只割过一、二年的漆树，距树五尺远左右的地方，轻轻刨开泥土，取出手指粗细的侧根，切成七至十寸长，斜插在苗床里，上头露出地面约寸许，盖好泥土，用脚轻轻踏紧，半个月到一个月就开始生根发芽。这种方法成林较快，开始割漆时间也较早。要注意的是，插种时头尾切勿颠倒错乱，根上的鬚根不可去掉，根皮不能弄破。

(三)老树换新法：据贵州省的经验是，利用出漆少的劣树或已经不再出漆的老树，于秋末，在距地面五、六寸的地方锯断，第二年春天就会从树根脚下发芽，长出许多新的枝条来，等长到

三尺高左右，只留下一、二根壮枝，其余的都修掉，这样，经四、五年后就可成树、割漆。

漆树培植法

丁煥章 俞順美

麻菌是湖南瀏陽縣一種著名的土產，可作食品，味道鮮美。它是一種成本少、收益大、取料易、收入快、銷路廣的最好副業之一。普述供銷社去年幫助楊橋農業社試驗培育麻菌，花三十五元成本獲麻菌四百八十斤，收入一百四十九元。現將普述供銷社培育麻菌的經驗介紹如下：

一、時間、地點、原料：培育麻菌的時間，是在雨水時候開始，到芒種時為止，最好是春分前後。培育的

房子不宜太高，也不宜太大，窗戶和門宜朝東南方向，以便使陽光照射進來，增強菌床溫度；如果朝西北，則會使菌床受到西北風的襲擊，會使麻菌減產或不生。菌床地要不干不濕，過于干燥則不易保蓄水分，濕度過大則會降低溫度。培育麻菌的原料，以二禾稻草為好，糯草更好；忌用早禾稻草，因它鹼性過重，難以生菌。

二、溫草：是選擇一塊肥田，將田中挖一個水坑，把坑內泥巴踩成泥漿，濁度為十石水兩石泥，忌砂礫土壤，把泥漿水放在枋桶里，再把草縛好放入桶中，用腳去踩，使每根草都要濕透，浸後，隨即拿出疊放在地面上，使草尾放在當中，疊成四方形，高以一丈二三尺為宜，最低不得低於四尺，因過高則會使中間稻草易于腐爛，過低則稻草不會發熱沖燒，每天中午太陽照射的時候，澆水一次（一千斤草約三桶水）。頭次溫半月之久即翻堆，翻堆的方法，就是上下對調，以使草能溫得均勻，再過半月進行開鋪（開菌床），假如天氣晴和、氣候干燥，就宜多澆點水，總之，草要溫得呈金黃色，兩頭一扯從中折斷就可

以了，如是黑色就是因為水太多，起斑點就是水過水。所澆的水以踩草刺的水為最好。溫草可以疊在敞野地方，但須防止生水浸入。

三、開菌床（也稱開鋪）：菌床的面積一千斤草約占三點六方市尺，首先在地面上三方釘樁，用板隔住，一方空着，每只草把從縛捆的地方折彎，頭尾向上直立地面，一只只靠攏擠緊，鋪成方形，中央稍高成團魚背形，弄好後即去樁去板。如菌床開圓形，就不要釘樁隔板，從中央豎起，周圍順次擠緊就可以了。菌床開好後，就在上面撒上一分左右厚的陳牆土（土要過篩），或撒二禾草燒成的灰。菌床開好三天之後，就要用淘米的泔

水去澆（絕對不能用有油鹽的淘米泔水），一千斤草放半桶就行；如果沒有米泔水，用當日塘中晒熱的水也行；澆水時，以太陽正照射菌床時為最好，天氣晴和時，每天要按時澆水一次，下雨陰天時，可兩天澆一次，總之只要菌床呈現干澀就要澆水。

四、辨花、菌床開好七天後即開花，花有兩種：一種是黑色、腳高，花開不久即謝，這不是好花，是水澆多了的緣故，這就需要停止一個時期的澆水，讓它轉花；另一種是銅錢花，腳矮、黃色，早開晚謝，這花最好，是水分適宜，只要過十多天之後，就有菌生。

西式褲翻新倒做法

吳曼卿

用呢絨、嗶嘰等高級衣料做的西式褲，其臀部因常受摩擦，逐漸變薄以至破損。上海市洗染業的職工想出了翻新倒做的辦法。他們的辦法是：

第一步，拆洗、熨燙：將顧客送來的臀部破損了的西式褲收下後，先把顧客式樣和尺寸全部量過，特別是長度和橫襠處要量準確（如果顧客要按新尺寸做，則按新尺寸量）。然後將所有縫線拆開，將褲料分為三部分：①褲身四大塊放在一起；②褲腰；③口袋布和膝蓋墊布。然後洗滌、熨燙。

第二步是縫制：先將洗、熨好的褲料的破損處看准量好，就將褲料翻過來（原來的里做面，把面做里），再把原褲腳倒上來，按褲腰尺寸，跟原褲腰接起來；用原來的上部倒下去做新褲腳。在原褲后身上部，按照顧客需要的褲腳尺寸，用剪子把褲橫襠附近的多余部分剪去。這樣，就把臀部破損處剪下來了。將剪下來的兩小塊衣料去掉破損處，剩下的完好部分縫接在新的橫襠處（料子褲一般都在針縫處多留一些，把這部分放出來，即便剪去破損部分，縫新襠一般仍夠用）。把原來身后的口袋開口處縫密

做褲腳，並使其恰好壓在卷邊處，不易覺察出來；再重新開口袋。這樣，既能保持美觀，又經濟（上海每條只收工本費三元五角五分）。

皮毛清潔法

吳曼卿

（一）干洗：皮毛不太髒，可以干洗。先將皮毛晒松，然後用汽油噴在皮毛上，再洒上一些白粉（菱粉、滑石粉均可），污垢即可浮起，用刷將白粉刷去，便能清潔。如果干洗後皮毛伸直，可噴些高粱酒便能回卷。

（二）水洗：較髒的皮毛，須用水洗。如洗皮袍，可先將皮袍在水中浸透，用碱塊擦拭，再用肥皂水刷洗，然後在低溫水中搓洗，洗清後，用甩水機甩干或晒干。如毛不白，可用艸酸三兩、淀粉半斤和勻，塗在皮毛上，干後刷去，便可使皮毛潔白光滑。為了使皮板保持柔軟，可用皮硝（中藥鋪有賣）十二兩加入一斤水中溶化，把皮袍毛向上平鋪在木板上，用皮硝溶液塗在皮板上晒干即可。

我国的粮食政策和市鎮粮食供应工作

朱敬之編著 0.36元

这本小册子，概括地叙述解放以来我国粮食的生产情况和商品粮的供求平衡問題，以及不同时期国家的粮食政策；并系統地介紹市鎮方面实施国家的粮食政策和粮食供应業務工作的發展情况和問題，以及国营粮食零售商業的基本任务和执行这些任务的工作方法。供城市粮食系統工作同志及关心粮食問題的同志参考。

苏联农产品的国家採購

斯拉亭著 勞鴻起 李 威譯 0.17元

本書在簡要說明农产品採購的經濟內容以及採購形式及方法的發展后，詳細地就苏联农产品採購的各种形式（义务交售、农业机器站工作的实物报酬、預購、国家收購以及国营农場的农产品交納）的具体做法和具体内容作了闡明。可以作为一般商業、合作、粮食工作人員以及中、高等商業院校师生學習参考。

苏联农产品採購的經濟原理

莫伊謝耶夫著 張書篋等譯 1.10元

本書系統地从理論上論証了苏联农产品採購的必要性、發展、作用以及农产品征購、預購、机器拖拉机站工作实物报酬，国家收購等問題。可作为高等学校教学参考及中等文化以上財經干部及經濟研究工作者参考。

財政經濟出版社出版 新华書店总經售

农药规格

华北农业科学研究所編 0.30 元
中华全国供销合作总社生产资料供应管理局

本书介绍六六六、滴滴涕、赛力散、西力生、水银制剂一号、鱼藤精、一六〇五及溴代甲烷等农药的规格。主要内容包定义、技术条件、验收规则、包装标志、贮藏运输、分析方法等项目。可供农药工作者，农业干部及有关农药产销的人员应用参考。

1605 及 1059 农药的使用经验

农业部植物保护局編 即出

本书内容包括辽宁、湖北等省的安全使用经验，九种类型的中毒事例、治疗经验以及安全使用操作规程（草案）等。其中：一、辽宁省北镇县第二农业技术推广站对安全使用 1605 农药的工作经验；二、湖北省天门县小庙乡使用 1605 及 1059 的经验；三、因管理不严格所发生的中毒事故；四、稀水、麻城县卫生部门抢救 1605 及 1059 中毒的情况；五、1605 及 1059 农药安全使用操作规程（草案）；七、关于杀虫剂 1605 人类中毒的知识。

基层供销社经营化学肥料化学农药手册（增订本）

中华全国供销合作总社生产资料第二总管理局編著 0.24 元

本书叙述供应化学肥料、化学农药的业务组织工作之后，分别介绍各种化学肥料、化学农药的特性、施用方法、运输保管等知识。内容包括：化学肥料、化学农药供应，化学肥料、化学农药介绍，可供基层供销社在对这些商品的经营管理工作上和农业生产合作社在施肥和防治病虫害的工作上参考。

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定價每册一角六分